

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA

EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ

Vliv Institucionálních faktorů na dlouhodobý ekonomický růst

The Influence of the Institutional Factors on the Long-Term Economic Growth

Student: Ondřej Badura

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Ondřej Kříž

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra národohospodářská

Zadání bakalářské práce

Student:

Ondřej Badura

Studijní program:

B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor:

6202R027 Národní hospodářství

Téma:

Vliv institucionálních faktorů na dlouhodobý ekonomický růst
The Influence of the Institutional Factors on the Long-Term Economic Growth

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Instituce a teorie ekonomického růstu
3. Dlouhodobý ekonomický růst pohledem institucionální ekonomie
4. Vliv institucionálních faktorů na ekonomický růst vybraných zemí
5. Závěr

Seznam literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

BECKER, Gary S. *The economic approach to human behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1978. ISBN 978-022-6041-124.

KLIKOVÁ, Christiana a Igor KOTLÁN. *Hospodářská politika: teorie a praxe*. 2. vyd. Ostrava:

SOKRATES, 2006. ISBN 80-86572-37-4.

SOTO, Hernando de. *Mystérium kapitálu: proč kapitalismus triumfuje na Západě a selhává všude jinde na světě*. Praha: Rybka Publishers, 2007. ISBN 978-80-87067-20-7.


VOIGT, Stefan. *Institucionální ekonomie*. Praha: Alfa, 2008. ISBN 9788087197134.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.


Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Ondřej Kříž**

Datum zadání: 23.11.2012

Datum odevzdání: 10.05.2013


doc. Ing. Zuzana Kučerová, Ph.D.
vedoucí katedry




prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracoval samostatně.

V Ostravě dne 7. 5. 2013



Ondřej Badura

Poděkování

Rád bych poděkoval Ing. Ondřeji Křížovi za odborné vedení této bakalářské práce, řadu cenných připomínek, ale především za vstřícný přístup k netradičním myšlenkám a postupům.

Obsah

1	Úvod.....	5
2	Instituce a teorie ekonomického růstu	7
2.1	Ekonomický růst.....	7
2.1.1	Ekonomická produkce a její měření.....	7
2.1.2	Hospodářský cyklus, ekonomický růst a rozvoj.....	13
2.1.3	Zdroje ekonomického růstu.....	17
2.1.4	Růstové teorie.....	18
2.2	Institucionální ekonomie	23
2.2.1	Úvod do světa institucí.....	23
2.2.2	Charakteristiky	24
2.2.3	Měření institucí	27
2.2.4	Vývoj institucionálního myšlení	29
3	Dlouhodobý ekonomický růst pohledem institucionální ekonomie	31
3.1	Teoretický náhled	31
3.1.1	Obecné předpoklady.....	31
3.1.2	Vliv kultury a náboženství	37
3.1.3	Otázka kauzality	40
3.2	Empirie	41
3.2.1	Základní teze	41
3.2.2	Indexy institucí.....	42
4	Vliv institucionálních faktorů na ekonomický růst vybraných zemí	44
4.1	Úvodní ustanovení.....	44
4.2	Ukázky institucionálního vlivu.....	45
4.2.1	Období Meidži.....	45

4.2.2	Stolypinské reformy	49
4.2.3	Poválečné Německo, Itálie a Japonsko	51
4.2.4	Reálný socialismus v Československu	55
4.2.5	Novodobá Čína.....	57
4.3	Vyhodnocení.....	60
5	Závěr.....	62
	Seznam použité literatury.....	64
	Seznam zkratk	67
	Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce	
	Seznam příloh	
	Přílohy	

1 Úvod

Uběhly již stovky let od doby, kdy byly na oltář poznání položeny základy moderního ekonomického přístupu k vývoji a fungování lidské civilizace v podobě klasické ekonomie. Vyvinuly se mnohé další ekonomické směry nahlízející na realitu hospodářského vývoje či pouhé chování jednotlivce z různých hledisek a úhlů pohledu. Ekonomie samotná se stala významnou, žádanou a detailně zkoumanou oblastí mezi vědními obory. Přesto zůstávají mnohé otázky nezodpovězeny, mnohé problémy nevyřešeny. Jedním z nich je dokonce i záležitost principiálně tak elementární, jakou představuje problematika ekonomického růstu, respektive nesoulad teoretických předpovědí s pozorováním objektivní reality.

Vedle již tradičního pohledu na dlouhodobý hospodářský vývoj ze strany růstových teorií ekonomie hlavního proudu, jež vysvětlují nárůst potenciálu ekonomiky především pomocí faktorů práce, kapitálu a technologického pokroku, existují i názory, že případné nepřesnosti těchto teorií mohou být vysvětleny působením dalších významných faktorů, jež byly po dlouhá léta ignorovány. Jedním z nejvýznamnějších se v současnosti jeví vliv pravidel a omezení, která si mezi sebou lidé sami vytvořili, tedy institucí.

Cílem této práce je ověřit výchozí předpoklad, že institucionální faktory ovlivňují dlouhodobý ekonomický růst, a to jednak teoretickým popisem ekonomické reality, pomocí výsledků empirických měření, ale také ukázkami z historického vývoje vybraných ekonomik.

Smyslem naplnění stanoveného cíle je pak poukázat na alternativní druh smýšlení o příčinách dlouhodobého ekonomického růstu pohledem institucionální ekonomie, ukázat, že faktor institucionálního prostředí ekonomiky může výrazně ovlivnit růst jejího potenciálu a nakonec tak snad vést i k zamyšlení nad správností a úplností dosud převládajících teorií ekonomického růstu. Co by především mělo utkvět v myslích čtenářů, kteří dospějí svým zrakem až k samému závěru této práce, by pak měla být alespoň jednoduchá představa, že na institucích záleží.

O tom, že nastavený rámec pravidel dokáže ovlivnit i tak základní ekonomickou veličinu, jakou je právě například ekonomický růst, není třeba odbornou ekonomickou obcí nikterak dlouze přesvědčovat, proto je také následující text spíše než formální vědeckou studií jakýmsi prostředníkem, který se skrze naplnění stanoveného cíle pokusí názorně demonstrovat, že i institucionální aspekty společnosti mají dalekosáhlý ekonomický význam. Přesto i leckterý

ekonom by zde snad mohl nalézt poučení či inspiraci pro své budoucí vědecké či pedagogické působení.

Dříve, než se tato práce dostane ke svému stěžejnímu bodu, tedy kapitole třetí - k teoretickému popsání toho, jakým způsobem mohou instituce promluvit do ekonomického dění v dlouhodobém kontextu a s jakým výsledkem se tak děje, je třeba se stručně seznámit s tradičním pojetím ekonomického růstu, stejně tak jako objasnit základy vnímání ekonomického světa z pohledu stanovovaných pravidel. Nevyhneme se zde ani podrobnému popsání vybraných ukázkových příkladů popisovaného institucionálního vlivu.

2 Instituce a teorie ekonomického růstu

Tato kapitola stručně pojednává o základním a též v odborné literatuře nejrozšířenějším pojetí ekonomické produkce a jejich změnách, především pak nárůstu, a také dále odhalí základní principy a pilíře, na kterých stojí filozofie současné institucionální ekonomie. Jedná se tedy především o oddíl, jenž slouží jakožto teoretický úvod do tématu, nezbytný k pochopení kapitol následujících a především pak závěrů, jež z nich budou vyvozeny. Proto je také následující text určen především studentům ekonomie a odborné obci, jež touží osvěžit si své dosavadní znalosti či snad i vytvořit zcela nové spoje ekonomických souvislostí, které jim dosud mohly scházet.

2.1 Ekonomický růst

2.1.1 Ekonomická produkce a její měření

Celkový makroekonomický výstup, jenž představuje ekonomickou produkci státu, je ústředním objektem zájmu každé hospodářské politiky, především je pak jeho stimulace, jak uvádí Kliková a Kotlán (2006), jedním ze dvou hlavních cílů, stanovovaných v rámci hospodaření s veřejnými rozpočty, tedy úkolů fiskální politiky. Význam sledování tohoto cíle bude podrobněji nastíněn v následujících odstavcích, avšak již teď je vhodné poznamenat, že od celkového objemu produkce se odvíjí též velikost příjmů v ekonomice a s tím i úzce související životní úroveň obyvatel.

Co však konkrétně je onou ekonomickou produkcí? Jak ji chápat? K tomu nám pomůže především pohled na způsoby jejího měření pomocí tzv. standardních makroekonomických agregátů, které, ač často kritizované pro svou omezenou vypovídající schopnost, jsou přesto vhodným nástrojem pro většinu ekonomických analýz. Nejprve však začneme jednoduchým příkladem.

Vezměme hypoteticky v úvahu ekonomiku X , jež je tvořena pouze jednou jabloní a jednou hrušní. Jablonoň za rok vyprodukuje 30 kg jablek, kdy 1 kg se na trhu prodává za 20 Kč, hrušeň za stejnou dobu urodí 25 kg, přičemž 1 kg hrušek se prodá za 25 Kč. Celková roční produkce ekonomiky X je potom rovna sumě získané z prodeje daného ovoce, tedy $30 \cdot 20 \text{ (Kč)} + 25 \cdot 25 \text{ (Kč)} = 1225 \text{ Kč}$.

Konstrukce agregátů

Liška (2002) uvádí, že základní typy národohospodářských agregátů je možno vypočítat třemi různými způsoby:

- a) Výdajovou metodou – jde o hodnotu finálních statků a služeb spotřebovaných v jednotlivých sektorech ekonomiky.
- b) Důchodovou metodou – jde o finální součet všech realizovaných příjmů v jednotlivých sektorech ekonomiky se započtením amortizace a nepřímých daní.
- c) Produkční metodou – jedná se o metodu přidané hodnoty, která se zjišťuje tak, že od prostředků získaných z prodeje výrobků odečteme prostředky na jejich výrobu či získání.

Teoreticky by všechny tři metody měly generovat stejné výsledky, jelikož se jedná o jednu a tutéž ekonomickou realitu, avšak v praxi se setkáme s jemnými rozdíly ve výsledných hodnotách vypočtených agregátů, což je zapříčiněno mírně odlišnými metodami výpočtu a sběru dat statistickými orgány.

Typy standardních makroekonomických agregátů

Nyní se podíváme na rozdělení typů makroekonomických agregátů, jež vyjadřují celkový výstup ekonomiky. Liška (2002) definuje několiké rozdělení těchto ukazatelů.

Podle vlastníků a umístění výrobních faktorů rozlišujeme:

- a) domácí produkt,
- b) národní produkt.

Hrubý domácí produkt (HDP), který je typickým představitelem prvně zmíněného, je velmi často užívaným ukazatelem finální ekonomické produkce a i v této práci bude hrát dominantní roli. Proto se s tímto agregátem musíme seznámit podrobněji. Komplexní definici uvádí např. Kliková a Kotlán (2006, s. 86): „*Hrubý domácí produkt (HDP) je nejčastěji používaným agregátem k měření produkce. Jedná se o veškerou finální produkci (zboží a služeb) vyrobenou v dané zemi za sledované období (HDP je publikován čtvrtletně), a to výrobními faktory umístěnými v této zemi. Nezáleží na tom, kdo výrobní faktory vlastní, ale kde jsou umístěny.*“ Jedná se tedy o makroekonomickou veličinu, jež finančně vyjadřuje všechno to, co daná ekonomika vyprodukovala za určité období (zpravidla 1 rok), ať už se jedná o domy, automobily či běžné spotřební zboží nebo veškeré typy služeb přes nájemné, služby

cestovních kanceláří až po obyčejný lístek na autobus. Důležité však je, jak upozorňuje Vlček (2003), aby některé zboží a služby nebyly započteny dvakrát, proto se hodnoty meziproductů nezapočítávají samostatně, ale pouze jako součást konečného produktu. Pro porovnání a lepší pochopení uveďme také pojetí hrubého domácího produktu podle Českého statistického úřadu (2012): „*Hrubý domácí produkt (HDP) je peněžním vyjádřením celkové hodnoty statků a služeb nově vytvořených v daném období na určitém území; používá se pro stanovení výkonnosti ekonomiky. Může být definován, resp. spočten třemi způsoby: produkční metodou, výdajovou metodou a důchodovou metodou.*“

Hrubý národní produkt (HNP) je potom finální hodnotou všech výrobků a služeb vyrobených kdekoli na světě v daném období pomocí národních výrobních faktorů, tedy těch, které jsou ve vlastnictví domácí ekonomiky. Rozdíl mezi HDP a HNP je potom NFP (net foreign payments), tedy tzv. čisté platby do zahraničí. Jedná se jednoduše o příjmy z majetku tuzemských firem v zahraničí minus příjmy zahraničních firem z majetku na území domácí ekonomiky. Platí tedy vztah $HNP = HDP + NFP$ (Liška, 2002).

Podle použité cenové hladiny definujeme:

- a) nominální produkt,
- b) reálný produkt.

Nominální produkt vyjadřuje hodnotu produkce v běžných cenách, kde absolutní objem produkce je oceněn pomocí cenové hladiny běžného období, tedy v cenách roku, ve kterém je měřena.

Reálný produkt se pak vyjadřuje hodnotou produkce ve stálých cenách. Objem finálního výstupu je zde oceněn cenovou hladinou pevně určeného základního období. Jelikož jsou zde pro výpočet použity stále stejné ceny (které se jinak v čase vyvíjí) není výsledek ovlivněn změnou cenové hladiny (inflací nebo deflací) a vyjadřuje tak reálnou ekonomickou sílu země. Převodní vztah mezi reálným a nominálním HDP představuje tzv. deflátor HDP, ten je dán podílem nominální a reálné veličiny a představuje tak vývoj cen vyráběné produkce (Klíková a Kotlán, 2006).

Podle započtení amortizace rozeznáváme:

- a) hrubý produkt,
- b) čistý produkt.

Zde platí obecný vztah, který říká, že čistý produkt je roven hrubému produktu po odečtení amortizace. Přičemž amortizací je myšleno finančně vyjádřené znehodnocení fixního kapitálu, tedy jeho opotřebení, jak se zmiňuje Vlček (2003). Zde se započítávají nejen běžné odpisy budov a strojů, ale také například spotřeba materiálů.

Zatím jsme se zabývali základním dělením typů národohospodářských agregátů, jak je uvádí Liška (2002), avšak obecný konsenzus nad touto klasifikací nalezneme také v myšlenkách prakticky všech relevantních ekonomů. Pro lepší pochopení je však nutné uvést, že rozdělení agregátů na domácí a národní, nominální a reálný, hrubý a čistý je na sobě vzájemně nezávislé, tedy, že existují všechny kombinace zmíněných typů produktů. Například tak vedle již zmíněného hrubého domácího produktu existuje také čistý domácí produkt, který opět může být nominální nebo reálný.

Existují však také další typy agregátních ukazatelů, mezi které můžeme řadit například národní důchod, jenž představuje hodnotu celkových příjmů, které se dostanou k domácnostem (struktura tohoto ukazatele se velmi podobá čistému produktu, až na absenci nepřímých daní, ty totiž nikdy nejsou příjmem domácností) nebo disponibilní důchod, tedy tu částku, kterou mohou domácnosti reálně využít (hlavním rozdílem je, že oproti národnímu důchodu je disponibilní důchod zmenšen o přímé daně (nejsou využitelným příjmem domácností) a zvětšen o transferové platby¹) (Liška 2002).

Skutečný a potenciální produkt

Nyní přejdeme k poslednímu dělení typů makroekonomických agregátů, jež vyjadřují celkový výstup ekonomiky, a to k tomu, pro tuto studii zcela zásadnímu.

Podle průmětu v ekonomické realitě rozlišujeme:

- a) skutečný produkt,
- b) potenciální produkt.

Skutečným produktem máme jednoduše na mysli ten konkrétní výstup ekonomiky, který byl reálně změřen na základě statistických údajů. Jedná se kupříkladu o reálné či nominální HDP, publikované například Českým statistickým úřadem či ty údaje agregátů, jež se často objevují v médiích.

¹ Transferové platby jsou jednostranné výdaje, za které stát nedostává žádnou protihodnotu, například důchody, sociální dávky, podpora v nezaměstnanosti. Při tvorbě disponibilního důchodu je musíme přičíst, protože pro svůj neprodukční charakter nejsou samy součástí celkového výstupu, například HDP nebo národního důchodu.

Potenciální produkt je však pouze teoretickou konstrukcí, jež nemůže být empiricky přesně nikdy doložena. Jedná se o nejvyšší dlouhodobě udržitelný výkon ekonomiky, tedy ekonomickou produkci při plném využití zdrojů, přirozené míře nezaměstnanosti (rovnováže na trhu práce) a stavu dlouhodobé rovnováhy agregátní nabídky a poptávky. Spíše než skutečnost tak potenciální produkt vyjadřuje teoretické možnosti ekonomiky, její kapacitovnost, ideální množství produkce, jež by měla vytvářet. Je ale nicméně důležité si uvědomit, že se nejedná o maximální hodnotu výstupu. Skutečný a potenciální produkt by se ideálně měly shodovat, avšak jen výjimečně je tomu opravdu tak. V reálném světě se nejčastěji setkáme se situací, kdy je skutečný produkt menší než potenciální, potom mluvíme o ekonomické recesi nebo tím, kdy je skutečný produkt větší a ekonomika se nachází v konjunkturu². Nyní se pro ilustraci vraťme k příkladu s jablky a hruškami.

Jak jsme si již ukázali výše, produkt ekonomiky X (30 kg jablek při ceně 20 Kč / kg a 25 kg hrušek při ceně 25 Kč / kg) je 1225 Kč. Jedná se o ukazatel získaný z reálných statistických údajů, tedy produkt skutečný. Ovšem vezmeme-li v úvahu fakt, že jablono urodila ideální (dlouhodobě nejvyšší udržitelné) množství produkce, zatímco hrušeň nebyla vhodně zavlažována, byla tím oslabená, nemohla plně využít svůj potenciál, a tudíž vyprodukovala o 5 kg hrušek méně než by jinak mohla, dojdeme k ideální hodnotě výstupu ekonomiky X a to $30 \cdot 20 \text{ (Kč)} + (25 + 5) \cdot 25 \text{ (Kč)} = 1350 \text{ Kč}$, tedy potenciálnímu produktu. Můžeme také z daných údajů konstatovat, že jelikož je skutečný produkt menší než potenciální, ovocná ekonomika X se nachází v recesi.

Alternativní ukazatele produkce

Standardní makroekonomické agregáty typu HDP jsou sice bezesporu nejvýznamnějšími ukazateli celkového výstupu ekonomiky, a to nejen díky své poměrně snadné dostupnosti a účetní významnosti, avšak jejich vypovídající hodnota je vždy pouze jen odrazem dané metodiky výpočtu a použitých údajů. Existují tedy i alternativní agregáty měření produkce, mnohdy však těžce kvantifikovatelné, jež při svém výpočtu zahrnují i faktory, standardními ukazateli přehlížené, jako jsou například stínová ekonomika (činnosti prováděné bez povolení, porušující předpisy, nelegální aktivity atd.), práce pro sebe sama, hodnota volného času, škody na životním prostředí nebo naopak eliminují vliv aktivit společnosti škodících, jako jsou výdaje na zbrojení, produkce nelegálních drog, atd. Je však vhodné nalézt pochopení v tom, že absence těchto faktorů v metodice výpočtu HDP není jeho nedostatkem

² Jedná se o zjednodušenou a ne zcela přesnou definici. Tímto problémem se podrobněji zabývá kapitola 2.1.2.

či vadou, jak uvádí například Kliková a Kotlán (2006), je pouze skutečností, jež determinuje jeho celkovou vypovídající schopnost a použitelnost. Ty nejsou v případě alternativních ukazatelů, které hrají jinak spíše vedlejší roli, nijak obecně lepší či vhodnější, pouze jiné. Vhodnost využití daného typu agregátu lze jednoznačně určit až při užití na konkrétním příkladu.

Typickými představiteli alternativních makroekonomických agregátů jsou:

- index lidského rozvoje (HDI) – ten kromě klasických finančních příjmů zohledňuje též například faktory zdravotní péče a vzdělání, čímž lépe reflektuje celkovou životní úroveň v ekonomice,
- čistý ekonomický blahobyť (NEW) – jenž od klasického HDP odečítá negativní činnosti, zmíněné výše a přičítá ty pozitivní,
- zelený produkt – ten zachycuje především škody na životním prostředí,
- indikátor udržitelného ekonomického blahobytu – zahrnuje environmentální a sociální faktory,
- indikátor bohatství – zohledňuje též lidský kapitál a přírodní bohatství (Kliková a Kotlán 2006).

Změna produkce

Dosud jsme se zabývali pouze statickým pohledem na ekonomickou produkci, avšak mnohem sledovanějšími a pro tuto práci podstatnějšími ukazateli jsou ty, v kterých hraje roli neprostorové lineární kontinuum, tedy čas. Při dynamickém pohledu nás potom nezajímá až tak samotný objem produkce, ale především její změna za určitou dobu, tzv. tempo (míra) růstu produkce. To můžeme jednoduše vyjádřit, jak uvádí Frait a Zedníček (1996), vzorcem

$$G = (Y_1 - Y_0) / Y_0 \cdot 100 (\%) , \quad (2.1)$$

kde:

G – tempo (míra) růstu produkce vyjádřená v procentech,

Y_1 – hodnota produktu v současném období,

Y_0 – hodnota produktu v základním období.

Růstem produkce pak je, a i v této práci bude nejčastěji myšlen, růst HDP. Proto si uvedme i konkrétní definici tempa růstu HDP, jak ji uvádí Český statistický úřad (2012): „*Růst (pokles)*

HDP charakterizuje, o kolik % reálně stoupl (klesl) hrubý domácí produkt ve sledovaném čtvrtletí roku proti stejnému období roku předchozího, po očištění o sezónní vlivy a nestejný počet pracovních dní.“ Jedná se o definici vycházející ze zásady čtvrtletního publikování makroekonomických agregátů ČSÚ, avšak je třeba upozornit, že zde budeme nadále pracovat především s ročním tempem růstu HDP.

Na závěr této části už schází pouze dodat, že právě skutečné a potenciální reálné HDP, respektive jejich tempa růstu budou stěžejním bodem kapitol následujících a ve své podstatě nás budou provázet po celou dobu této práce.

2.1.2 Hospodářský cyklus, ekonomický růst a rozvoj

V ekonomii obecně existují dva odlišné přístupy k vývoji celkového produktu, krátkodobý a dlouhodobý pohled, přičemž každý z nich je reprezentován jedním z typů produktu, rozdělených výše podle průmětu v ekonomické realitě. Krátkodobý pohled pozorujeme především pomocí vývoje skutečného reálného HDP (pro další potřeby této práce bude reálný HDP vždy považován za skutečný, nebude-li uvedeno jinak), zatímco smysl dlouhodobého pohledu je ukryt v pravém významu růstu potenciálního reálného HDP (pro další potřeby této práce bude potenciální HDP vždy považován za reálný, nebude-li uvedeno jinak).

Hospodářský cyklus

Historie hospodářských cyklů, jež představují krátkodobý pohled na vývoj produktu, začíná, jak konstatuje Holman (2004), teprve s rozvojem průmyslu v Evropě, jelikož dřívější agrární ekonomiky znaly pouze cyklus střídání dobrého a špatného počasí. Postupem času se však začaly čím dál více projevovat dopady poptávkových a nákladových šoků³, a to především v podobě kolísání výroby, odbytu a nezaměstnanosti. Jednalo se o tehdy ještě přesně nevysvětlené fáze hospodářského cyklu, tedy období recese a expanze, přičemž první skutečně velký otřes přišel poprvé ve 30. letech 20. století, dnes známý pod názvem velká deprese, jejíž neočekávaný start a nevysvětlený původ nakonec vedl až ke vzniku nového ekonomického směru, vzešlého z myšlenek Johna Maynarda Keynesa⁴.

Hospodářským cyklem tedy rozumíme střídání dvou, respektive čtyř fází vývoje ekonomiky. Jedná se o jakési nepravidelné kolísání, tedy spíše fluktuaci vývoje reálného HDP kolem jeho

³ Podle Holmana (2004) se jedná o pravé příčiny hospodářského cyklu. Toto tvrzení je však v přímém rozporu se závěry keynesiánskými, které dokládá například Harrod-Domarův model, popsány v kapitole 2.1.4. Zde se hovoří i primárním vlivu kolísání množství investic.

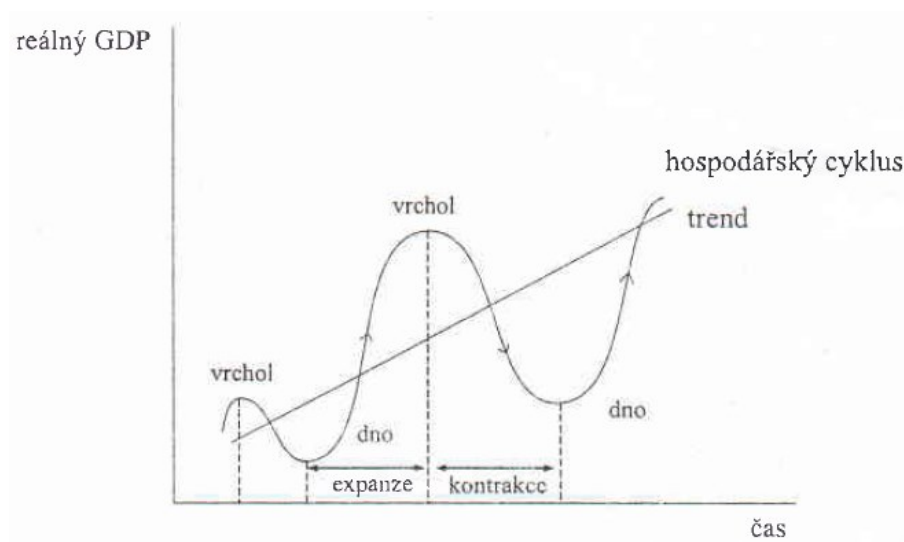
⁴ Máme zde samozřejmě na mysli keynesiánství. Jedná se dnes o jeden ze dvou hlavních proudů ekonomického smýšlení. Tím druhým je klasická ekonomie.

potenciálu, přičemž křivka potenciálního HDP je de facto dlouhodobým trendem vývoje HDP reálného, jak ukazuje graf 2.1.

Rozlišujeme čtyři fáze hospodářského cyklu (Liška, 2002):

- a) kontrakce (krize) – dochází ke zpomalování ekonomické aktivity (kontrakci nazýváme recesí, pokud trvá alespoň, dvě po sobě jdoucí čtvrtletí),
- b) dno (deprese) – pokles aktivity ustává a dochází ke stagnaci,
- c) expanze (oživení) – ekonomická aktivita se zvyšuje,
- d) vrchol (konjunktura) – vzestup aktivity ustává a dochází ke stagnaci.

Graf 2.1: Fáze hospodářského cyklu



Zdroj: Liška, 2002

poznámka: GDP (Gross domestic product) = HDP (Hrubý domácí produkt)

Pro matematicky zdatnějšího čtenáře je možno uvést též přesnější popis, kde jednotlivé fáze hospodářských cyklů lze identifikovat pomocí diferenciální analýzy. Rozhodující zde bude hodnota první derivace funkce celkové produkce podle času. Je-li tato hodnota v daném bodě kladná, jedná se o expanzi, je-li záporná, mluvíme o kontrakci. Je-li rovna nule, je rozhodující hodnota druhé derivace funkce celkové produkce podle času, nebo chcete-li první derivace tempa růstu celkové produkce podle času. Je-li tato hodnota kladná (značí konvexní úsek funkce), jedná se o dno, je-li záporná (značí konkávní úsek funkce), pozorujeme vrchol, je-li opět rovna nule, rozhoduje o konvexnosti a konkávnosti, tedy zdali se jedná o dno či vrchol ekvivalentně hodnota derivace vyššího řádu. Je ovšem třeba upozornit na fakt, že tato matematická implementace je odvozena z grafu, jenž ve své publikaci užívá Liška (2002), a

že z uvedeného vyplývá například také fakt, že i tempo růstu produkce, které má klesající charakter, je stále indikátorem ekonomické expanze a ne všichni autoři odborné literatury se s tímto tvrzením ve svých grafech shodují, například Holman (2004).

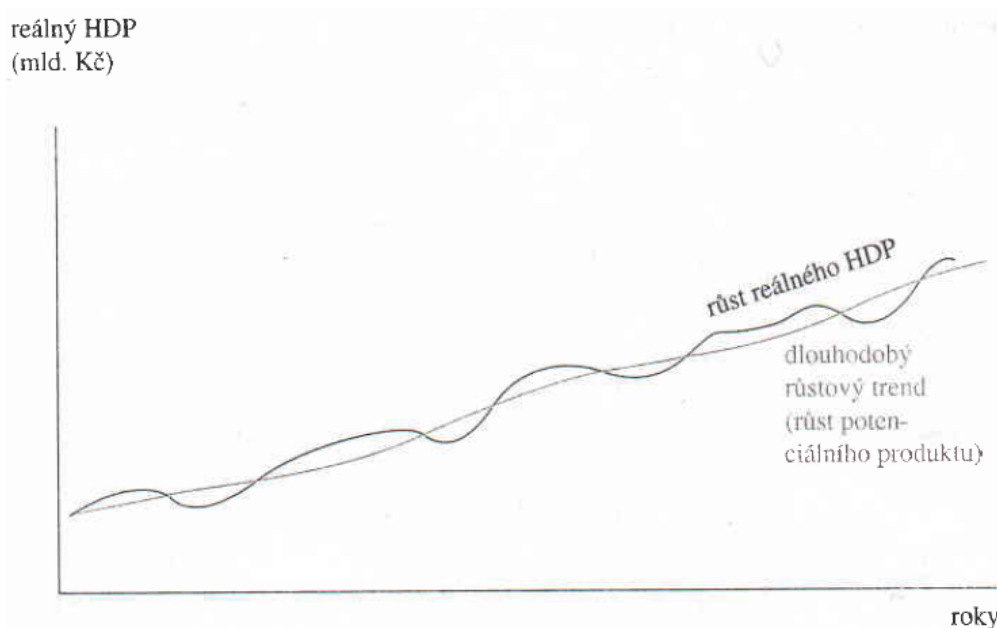
Je však třeba mít stále na paměti, jak obezřetně upozorňuje Holman (1999), že samotný růst reálného HDP nad potenciální HDP ještě nemůžeme brát jako opravdový ekonomický růst, jelikož se jedná pouze o krátkodobý výkyv. Ekvivalentně musíme též rozlišovat krátkodobý flukтуаční pokles reálného HDP a dlouhodobý trend vývoje jeho potenciálu. O skutečném významu dlouhodobého pohledu na vývoj produkce pojednávají odstavce následující.

Ekonomický růst

Jen a jedině růst potenciálního HDP je tím ekonomickým růstem v pravém slova smyslu, jenž zároveň reprezentuje dlouhodobý pohled vývoje celkového výstupu. Nejedná se tedy o skutečný vývoj produkce, nýbrž o zvětšování produkční kapacity ekonomiky, její schopnosti vyrábět. Je proto třeba odlišovat výše popsané krátkodobé ekonomické výkyvy v podobě hospodářských cyklů a nyní popisovaný dlouhodobý růstový trend (Holman, 1999).

Značným problémem při popisu a následném praktickém využití znalostí růstu ideálního ekonomického výstupu země je, že potenciální produkt a jeho růst je pouze teoretickou konstrukcí a ta, jak již bylo zmíněno, nemůže být nikdy přímo empiricky doložena. Jak tedy získat hodnoty potenciálního HDP a především jeho změny? Prosté hodnoty meziročního vývoje reálného HDP nám stačit nebudou, avšak vzhledem k faktu, že z dlouhodobého hlediska budou hodnoty vývoje reálného produktu kolísat kolem jeho potenciálu, jak ukazuje graf 2.2, je možno užít zjednodušující metody výpočtu, kterou definuje Kliková a Kotlán (2006), a to vypočítat růst potenciálního HDP jako geometrický průměr temp růstu reálného HDP za co nejdelší časové období. V praxi se však pro odhad potenciálu ekonomiky a následně produkční mezery, jež je dána rozdílem mezi skutečným a potenciálním produktem, často přistupuje k jiným, v principu přesnějším metodám, jichž využívá například Česká národní banka (2010). Jsou to zejména vyhlazení HDP při použití Hodrick-Prescottova filtru, užití Cobb-Douglasovy produkční funkce či algoritmus tzv. Kalmanovy filtrace.

Graf 2.2: Růst potenciálního produktu



Zdroj: Holman, 1999

Je až ironií, že ačkoli je dlouhodobý ekonomický růst daleko lepším indikátorem skutečné životní úrovně než výsledky v oblasti stabilizace cyklů, nad čímž v ekonomických kruzích panuje obecná shoda, je jeho podpora jen zřídka skutečným cílem, většinou krátkodobě orientované hospodářské politiky státu, neblaze ovlivněné působením politického cyklu a oportunistu jeho aktérů. Existují však i přesnější a vhodnější pohledy odrážející pohled na vývoj celkové životní úrovně a blahobytu.

Ekonomický rozvoj

Pod pojmem ekonomický rozvoj rozumíme daleko širší systém prvků a jejich vzájemných vazeb, než jak je tomu v případě ekonomického růstu, který se zabývá sledováním kvantitativních aspektů. Jedná se tak především o vývoj kvalitativních faktorů a konkrétních historických forem ekonomického systému, jejich logického uspořádání a uspokojování společenských potřeb. Daleko lépe tedy odráží v čase se vyvíjející ekonomický systém z pohledu celkové životní úrovně a blahobytu než prostý ekonomický růst a je tak též úzce spjat s již popsanými alternativními ukazateli produkce.

Existují 3 základní koncepce vědeckého pojetí ekonomického rozvoje (Varadzin, 2004):

- a) Koncepce vývoje jako přibližování se tzv. dokonalé idealitě, která poskytuje pohled na nedokonalý reálný svět přibližující se k ideálnímu, dokonalému uspořádání, v oblasti ekonomie nahrazenému ideálním tržním mechanismem.
- b) Ekonomický rozvoj jako vnitřní vlastnost ekonomické reality. Toto pojetí pohlíží na danou problematiku formou přirozeného vývoje, jenž je indiferentní k jakýmkoli ideálním představám a cílům. Je tak přirovnáván k neustálému vývoji v přírodě.
- c) Neexistence vývoje. Systémem je zde neustálý nahodilý pohyb bez jednoznačné tendence posloupnosti změn. Nejedná se tedy o vývoj, nýbrž pouze o sled nahodilých jevů.

2.1.3 Zdroje ekonomického růstu

Při analytickém pohledu na obecné příčiny dlouhodobého ekonomického růstu, jímž se nadále budeme zabývat, lze zpravidla dojít k závěru, že existují tři hlavní faktory, které se na vzestupu potenciálu ekonomiky podílejí, jak míní Kliková a Kotlán (2006). Jedná se o růst velikosti pracovní síly, akumulaci kapitálu a v neposlední řadě také technologický pokrok.

Práce

Co se týče prvně zmíněného zdroje ekonomického růstu, tedy faktoru práce, jež je zpravidla definována jako činnost nezbytná k produkci zboží a služeb a vykonávaná ve specifických vazbách námezdních vztahů, existují dvě možnosti, jak tento prvek může způsobit vzestup potenciálního HDP. Zaprvé je to prostý nárůst počtu pracovníků, který se logicky kladně projeví také v celkové ekonomické produkci země. Za druhé je to růst produktivity práce, jež rovněž rozšíří produkční možnosti pracovní síly a zároveň je také, na rozdíl od prostého navýšení počtu pracovníků, zdrojem růstu životní úrovně země, tedy výstupu na obyvatele.

Kapitál

Na faktor akumulace kapitálu, čili růstu počtu strojů, výrobních zařízení a obecně všech statků, které slouží k výrobě jiných statků⁵, lze opět nahlížet dvojím způsobem, stejně tak, jako tomu bylo u růstu velikosti pracovní síly. A opět je to pouze nárůst akumulace kapitálu

⁵ Uveďme zajímavou myšlenku, již disponuje Soto (2007), a to, že v hlubším pojetí kapitál není věc, tedy statek samotný, nýbrž představuje jakýsi soubor vlastností dané věci (peněz, budov, strojů), které mají potenciál indukovat další ekonomickou produkci. Kapitál by tak neměl být materiální realitou, jak se obecně předpokládá, ale jejím abstraktním atributem.

na pracovníka, jenž bude zároveň také zdrojem ekonomického rozvoje, tedy růstu HDP na hlavu⁶.

Technologický pokrok

Technologický pokrok, jakožto výsledek vědeckého bádání a rozšiřování našich znalostí o fungování světa, je v růstových teoriích chápán jako vše to, co vede k navýšení produktivity práce. Ze všech zdrojů ekonomického růstu je považován za nejvýznamnější.

Varadzin (2004) dále popisuje i další faktory ekonomického růstu. Je jím zaprvé příroda, kam patří především půda, nerostné a energetické suroviny a ve své podstatě tento prvek předurčuje efektivitu využívání práce a kapitálu. Zadruhé je to jakési institucionální prostředí, jež autor řadí pod širší význam pojmu kultury, kam patří nejen úroveň znalostí, schopností a technologické vyspělosti, ale také morální příkazy, kodexy, školský systém, náboženství a další prvky mezilidských interakcí. Vliv tohoto růstového faktoru na vzestup potenciálu ekonomiky, jak již mnozí mohli postřehnout, je potom stěžejním námětem celé této práce.

2.1.4 Růstové teorie

Podle Varadzina (2004) je obecným předmětem teorií růstu sledování dynamiky ekonomiky a to podle jejich kvantitativních změn. Je však třeba rozlišovat několikery úhly pohledu metodologického přístupu samotných teorií, mezi nimiž jsou nejvýznamnější tzv. sociálně historické modely a exaktní modelové teorie.

Prvně zmíněným typem modelu je míněna konstrukce určitých představ na základě pozorování společensky-ekonomické skutečnosti, která též úzce souvisí s filozofickými, historickými a sociologickými myšlenkovými teoriemi. Příkladem takového konceptu je například Marxův model, jenž popisuje kapitalismus jako principiálně nestabilní systém založený na spolčenosti dvou tříd, vlastníků a ne-vlastníků výrobních prostředků, který ve výsledku povede k revoluci a vzniku nového sociálně produkčního systému. Reakcí na toto pojetí je potom Rostowův model. Ten jednak odmítá čistě ekonomický charakter růstu, který je podle autora jen jedním z mnoha, a zároveň dělí vývoj společnosti do 5 stádií (tradiční společnost, příprava ke startu, start, zrání, věk vysoké masové spotřeby) a zároveň definuje nezbytné podmínky jeho nastartování.

⁶ Ekonomický rozvoj, jak jsme si výše popsali, samozřejmě není pouhým růstem HDP na hlavu, avšak v rámci pedagogizace a snazšího pochopení jej lze od prostého ekonomického růstu takto jednoduše odlišit.

Přestože představují sociálně historické (ekonomické) modely komplexnější a v principu obecnější přístup k popisu ekonomického růstu, jelikož zahrnují daleko více faktorů reálného světa než tzv. čisté ekonomické teorie, je jejich praktická použitelnost právě díky jejich komplexnosti a složitosti často silně omezena absencí matematického aparátu. Třebaže bude hrát smysl zmíněného konceptu v této práci a především v závěrech z ní vyvozených ještě významnou roli, vystačíme si prozatím se stručnějším popisem a přistoupíme nyní ke zdaleka nejužívanějším, exaktním matematicko-ekonomickým modelům.

Počátky moderní teorie růstu lze, jak tvrdí Šaroch a Žák (2004), nalézt už v pracích Ramseyho či Schumpetera ve dvacátých, respektive třicátých letech 20. století, avšak první skutečný model přichází až s příchodem keynesiánské revoluce nastartované vydáním díla *Obecná teorie zaměstnanosti, úroků a peněz*⁷ roku 1936.

Keynesiánské modely růstu

Tento popis růstu potenciálního produktu vznikl prostou dynamizací závěrů nově nastartované revoluce. Nejvyššího pokroku dosáhli, podle Varadzina (2004), Harrod a Domar. Oba tyto autoři se shodují v základních principech keynesiánského myšlení, tedy v dominantní roli strany poptávky, podmínce rovnosti investic a úspor⁸ a principech multiplikačního efektu, jenž znásobuje vliv investic a výdajů na celkový důchod, a tedy umocňuje jejich význam. Zatímco prvně zmíněný klade důraz na akceleraci investic, Domar vychází především z efektu multiplikačního.

Vedle jiných závěrů a vyvození, definuje tzv. Harrod-Domarův model též skutečné tempo růstu G a to odvozením z definice vlastností investic, kde platí

$$I_t = C \cdot (Y_{t+1} - Y_t)$$

$$s \cdot Y_t = c \cdot (Y_{t+1} - Y_t)$$

$$s = c \cdot \frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t}$$

$$s = c \cdot G$$

⁷ Autorem je britský ekonom John Maynard Keynes, jeden z nejvýznamnějších ekonomů v historii této vědecké disciplíny.

⁸ Tato podmínka předpokládá, že vše, co je uspořeno, se časem promění v investice.

$$G = \frac{s}{c}, \quad (2.2)$$

příčemž:

C - celková spotřeba,

I_t - velikost investic v čase t ⁹,

s - mezní sklon k úsporám,

c - mezní sklon ke spotřebě¹⁰,

Y_t - celkový důchod v čase t .

Vidíme, že nyní odvozené skutečné tempo růstu G je dáno poměrem mezních sklonů k úsporám a spotřebě. Jeho hodnota je tedy přímo úměrná s a nepřímo úměrná c . Nic však nevypovídá o charakteru růstu, proto jsou do modelu zavedeny i další veličiny a to

- G_w – zaručené tempo růstu, jež vyjadřuje situaci při optimálním využití kapitálu a to poměrem mezního sklonu k úsporám a kapitálovým koeficientem,
- G_n – přirozené tempo růstu, které je vyjádřením maximální možné míry růstu při plném využití zdrojů určených růstem obyvatelstva a technickým pokrokem.

Ideální situace je pak charakterizována následující rovností:

$$G = G_w = G_n, \quad (2.3)$$

avšak reálně se setkáme spíše s jednou ze 4 následujících situací, které také zároveň definují varianty vývoje ekonomiky:

- $G_w > G$. Investice jsou menší než úspory, ty se hromadí. Tato situace povede ke vzniku nezaměstnanosti, nevyužití výrobní kapacity a nadále k poklesu investic. Symbolizuje tak ekonomickou recesi.
- $G_w < G$, což znamená, že investice převyšují úspory a vytvářejí se tak inflační tlaky. Jedná se o znak konjunktury.

⁹ Kromě výše uvedeného matematického popisu investic pomocí změny důchodu a celkové spotřeby lze investice jednoduše charakterizovat jako tu část příjmů (důchodu), kterou použijeme tak, aby nám v budoucnu přinášela užitek. Jedná se tak o jakýsi vklad do kapitálu.

¹⁰ Mezní sklon ke spotřebě, označovaný c , někdy také jako mpc je makroekonomickým koeficientem daným poměrem dodatečné spotřeby k dodatečné změně disponibilního důchodu. Udává tedy, jakou část ze svých skutečných příjmů ekonomické subjekty utratí. Ekvivalentně lze popsat také mezní sklon k úsporám (s nebo mps). Jelikož všechny příjmy v podobě disponibilního důchodu jsou využity buď pro spotřebu, nebo pro úspory, je jasné, že součet mps a mpc bude roven jedné.

- c) $G_w > G_n$. To značí, že ekonomika není schopna zajistit plné využití kapitálu a to ani při přirozené míře zaměstnanosti. Vzniká nedostatek pracovních sil.
- d) $G_w < G_n$ pak značí opačnou situaci, kdy pracovní síla roste rychleji, než kapitálová kapacita. Optimální využití kapitálu tak vede k nezaměstnanosti, tedy existuje nadbytek pracovních sil.

Závěry plynoucí z tohoto modelu především říkají, že klíčovou roli v udržování výše zmíněné ekonomické rovnováhy dlouhodobého horizontu hraje udržování potřebné míry investic, avšak nic již neříkají o přesném mechanismu, jenž by k dané rovnováze vedl. Tento nedostatek se pak v rámci keynesiánské teorie dále pokoušejí řešit ekonomové jako Kaldor, Kahn či Pasinetti (Varadzin, 2004).

Neoklasická teorie růstu

Jako jedna z reakcí na keynesiánské pojetí ekonomického růstu vzniká neoklasický model Solowa a Swana, který je dodnes považován za základní kámen teorie hospodářského růstu, alespoň tak tvrdí Holman (2004). Ačkoli se jedná v první řadě o kritiku Harrod-Domarova modelu, je tato teorie vedle neoklasické produkční funkce postavena též na základních principech právě kritizované teorie, především na rovnosti investic a úspor. Zároveň model nezkoumá celkový vývoj reálného důchodu, nýbrž růst reálného důchodu na osobu, jenž je úzce spjat se signalizací životní úrovně. Dalšími předpoklady modelu jsou například konstantní výnosy z rozsahu, konstantní tempo růstu pracovní síly a technologického pokroku, pružné mzdy a ceny (Kliková a Kotlán, 2006).

Jak již bylo řečeno, základním postulátem této teorie je platnost neoklasické produkční funkce v čase t . Tu můžeme zapsat ve tvaru

$$Y_t = F(K_t, A_t, L_t) , \quad (2.4)$$

respektive nejznámější konkrétní tvar v podobě Cobb-Douglassovy výrobní funkce

$$Y = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta , \quad (2.5)$$

kde:

Y – důchod,

K – kapitál,

A – technologický pokrok,

L – práce,

α – koeficient elasticity výdajů na práci,

β - koeficient elasticity výdajů na kapitál.

Odvozením diferenciální analýzou, jež stručně popisuje Varadzin (2004) dojdeme za podmínky konstantních výnosů z rozsahu ke stěžejnímu výsledku matematicky zapsaného ve formě dvou limit funkce F a to $\lim_{K,AL \rightarrow 0} = \infty$ a $\lim_{K,AL \rightarrow \infty} = 0$, což vypovídá o tom, že mezní produkt faktoru, jehož množství se blíží nule, se blíží nekonečnu a mezní produkt faktoru, jehož množství neomezeně roste, konverguje k nule, čímž jsme právě definovali zákon klesajících mezních výnosů.

Aplikací zákona klesajících mezních výnosů pro kapitál dojdeme následně k závěru, že jeho akumulace povede ke stále se zmenšujícímu přírůstku produktu na jednotku práce a žádná ekonomika tak díky faktoru kapitálu neporoste věčně, dřív či později dojde do tzv. stálého stavu, kdy jediným zdrojem intenzivního růstu bude technologický pokrok, jenž je však v rámci modelu zcela exogenní a nevysvětlenou veličinou. S tím také souvisí logický důsledek v podobě nepřímé úměry mezi vyspělostí ekonomiky a jejím mezním výnosem či produktem z kapitálu, čímž bude docházet k transferu kapitálu ve směru vyšších mezních výnosů a následné konvergenci ekonomik. To jsou nejdůležitější závěry Solowa modelu.

Bohužel nebyl ani jeden ze tří uvedených závěrů empiricky doložen, ba naopak došlo k významným odchylkám statistických dat od předpovědí modelu, jak zmiňuje Varadzin (2004). Úplná přesnost či správnost neoklasického modelu byla vyvrácena, a ekonomický svět se tak ocitl před novou výzvou, již se chopili růstoví teoretikové a ti se zaměřili mimo jiné na vysvětlení dosud exogenní povahy technologického pokroku.

Nová teorie růstu

Prvním významným krokem k vysvětlení nedostatků Solowa modelu bylo nové pojetí kapitálu. To bylo, kromě doposud existujícího fyzického kapitálu, rozšířeno též o lidský kapitál, tedy soubor fyzických i intelektuálních schopností a dovedností. Nejprve si ukažme, jak se po tomto zásahu do jedné z nezávislých veličin produkční funkce změnil její podoba. Nyní bude následující (Varadzin, 2004):

$$Y_t = (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta} K_t^\alpha H_t^\beta, \quad (2.6)$$

kde nově rozlišujeme:

K_t – fyzický kapitál,

H_t – lidský kapitál.

Nová produkční funkce tak přibrala proměnou v podobě lidského kapitálu, a jak tvrdí mnozí představitelé nových teorií, má tento nový faktor rostoucí mezní produkt. Tato skutečnost bude působit proti klesajícímu meznímu produktu z fyzického kapitálu a výsledná hodnota již nebude odpovídat původnímu zákonu, tedy mezní produkt kapitálu jako celku by neklesal podle původního očekávání nebo by dokonce mohl i růst, jak upozorňuje Kliková a Kotlán (2006). Toto pojetí má tak velkou ambici vysvětlit rozdíly mezi závěry neoklasického modelu a realitou.

Dalším z kroků nových teoretiků bylo též vysvětlení technického pokroku v rámci modelu. Stalo se tak úzkým spojením této veličiny s kapitálovou akumulací. Technologickým pokrokem je pak míněn růst znalostí, neboli znalostního kapitálu, jak uvádí Holman (2004).

Konkrétními modely, které zmiňuje Varadzin (2004), v rámci nových teorií endogenního růstu jsou například Romerův „learning-by-doing“ model, který využívá již zmíněné ekvivalence technologického pokroku a růstu znalostí, nebo Lucasův dvou-sektorový model, pracující s akumulací lidského kapitálu.

Mimo uvedené teorie a koncepty změny potenciálního produktu zmíněné v této kapitole existují i mnohé další modely, zejména v oblasti endogenního růstu. Ty se zabývají například vlivem hospodářských politik, mezinárodních obchodů nebo finančních trhů. V této práci je však již z kapacitních důvodů zmiňovat nebudeme.

2.2 Institucionální ekonomie

2.2.1 Úvod do světa institucí

Dosud jsme se zabývali pouze aspekty ekonomické reality, jež na pole teoretického poznání přináší tzv. ekonomie hlavního proudu, jež se v zásadě skládá ze směrů klasické ekonomie a keynesiánského pojetí. Avšak zatímco tato obecná ekonomie, pohybující se ve světě neomezených potřeb, ale omezených zdrojů, hledá odpovědi na otázky: Co? Jak? Pro koho?, institucionální ekonomie zkoumá, jak jsou tyto odpovědi ovlivněny působením pravidel a omezení, které si mezi sebou lidé sami vytvořili, tedy institucí (Jurečka, 2011). Rozhodujícími

zde pak nejsou pouze ekonomické jevy a prvky v rámci daného institucionálního prostředí, ale také a především institucionální uspořádání samotné.

V principu se tak jedná o komplexnější a daleko obecnější pohled na výsledky ekonomického chování společnosti, než jaký přináší ekonomie hlavního proudu, přesto se však toto ambiciózní filozofické pojetí ekonomického světa dlouhá léta krčilo vedle dominantních teorií mainstreamové ekonomie. Pokud však jsou instituce natolik významným faktorem ekonomického dění, proč nejsou právě ony v popředí zájmu vědeckého bádání? Jako nejpravděpodobnější odpověď se jeví prostý fakt, že jejich popis, především pak tvorba matematického modelu, je příliš složitou záležitostí, než aby mohla být jednoduše a elegantně formulována. Tvorba takovéto komplexní ekonomické teorie by pak vedla k neměřitelným (málo vědeckým) hodnotám¹¹. Nicméně dnes se již stále více berou v potaz i tyto, stále ještě velmi těžko matematicky (exaktně) popsitelné, faktory, a to zejména díky interdisciplinárnímu přístupu nové institucionální ekonomie.

2.2.2 Charakteristiky

Co však přesně jsou ony instituce z pohledu institucionální ekonomie? Již předchozí odstavce napovídají, že se nejedná o běžně užívané pojetí, tedy organizace, nýbrž je při jejich objasnění třeba se zhloubat do tajů sociologického popisu. Tento pohled nám odhalí řádky následující.

Definice institucí

I v rámci institucionální ekonomie samotné existuje mnoho pojetí chápání institucí. Obecně je však lze popsat jako všechna, lidmi vytvořená, omezení, která vnášejí strukturu do lidského chování, pravidla hry ve společnosti, jež vymezují podobu interakce mezi lidmi. Jinak řečeno, zatímco mainstreamová ekonomie počítá s přírodními a rozpočtovými omezeními, poukazuje institucionální ekonomické myšlení na další omezení v podobě institucí, jak vyzdvihuje Jurečka (2011). Jelikož je zde pochopení tohoto významu institucí záležitostí zcela klíčovou, uveďme pro lepší porozumění též náhled, který nabízí například Mlčoch (2005, s. 29): *„Jakákoli omezení, která utvářejí ekonomické chování lidí. Jinak řečeno jsou instituce množinami pravidel ovládajících jednání, jak již řečeno, už jazyk sám, v němž vyjadřujeme své myšlenky, je institucí.“* nebo zevrubnou definici, jež přináší Voigt (2008, s. 22): *„Instituce lze definovat jako obecně známá pravidla, s jejichž pomocí jsou uspořádány opakující se interakce a jež jsou vybavena donucovacím mechanismem, který v případě porušení pravidel*

¹¹ Což bylo proti dřívějšímu trendu v ekonomii, tedy napodobovat exaktní přírodní vědy, zejména fyziku.

vede k sankci, či hrozbě sankce.“ Tu budeme v této práci považovat za určující. Pro lepší pochopení nám může pomoci i následující přirovnání.

Tak jako jsou fyzikální vlastnosti vody dány nejen znaky jednotlivých molekul H_2O , ale také fyzikálními zákony, které vymezují jejich vzájemné interakce, není ani ekonomická realita společnosti definována pouze jejími jednotlivými prvky, tedy lidmi, ale také určenými pravidly chování.

Vlastnosti a dělení institucí

Hlavní funkcí institucí je, jak uvádí Voigt (2008), snižovat strategickou nejistotu, která obecně panuje, pokud spolu navzájem jednají alespoň dvě osoby a to právě skrze vytvořená omezení chování. Ty totiž ve své podstatě redukuje nejistotu, vytvořenou díky vzájemné nedůvěře a nemožnosti přesného odhadu chování jiných a v konečném důsledku by tak měly vést k vyššímu počtu provedených transakcí a tedy vyšší úrovni ekonomického blahobytu. Vše lze stručně vysvětlit na jednoduchém příkladu. Pojedou-li proti sobě dvě vozidla ve světě bez jakýchkoli norem, může jen stěží jeden řidič předvídat chování řidiče jedoucího proti němu a riziko srážky je tím pádem poměrně vysoké. Avšak existuje-li jednoduché pravidlo (instituce), které říká, že se vždy jezdí vpravo, bude každý z šoférů vědět, co dělat, a zároveň snadno předpoví chování toho druhého. Riziko srážky je pak minimální. A úplně stejným způsobem pak instituce snižují strategickou nejistotu i v situacích ryze ekonomických.

Je také vhodné si uvědomit, že jednou z důležitých vlastností institucí je též v definici uvedená skutečnost, že se jedná o obecně známá fakta. Čistě soukromé normy tedy nejsou v tomto pojetí žádnými pravidly. Stejně tak je zapotřebí vzít v potaz také skutečnost, že instituce mohou být jak výsledkem hry, tak i pravidlem hry, přičemž v prvním případě se jedná o výsledek skutečného lidského jednání, nikoli však lidského záměru.

Existuje mnoho způsobů dělení institucí, například na příkazující, ty určují povolené chování nebo oblast dovolených jednání a zakazující, jež některé konkrétní způsoby jednání zakazují nebo dělení podle jejich vzniku či možnosti změny, avšak zcela nejdůležitější je, jak se zmiňuje například také Liška (2011), základní dělení institucí podle dohledu nad jejich prosazením:

- a) Formální instituce (externí) – jsou právě těmi pravidly a omezeními ve společnosti, jejichž dodržování je vynucováno a sankcionováno „ze shora“, tedy zpravidla státem (policíí, soudy, atd.). Jsou to pak instituce, ať už vytvořené spontánně, čili chováním

lidí nebo podle předem daného plánu, jejichž existence je podmíněna chodem státního aparátu. Jejich uskutečňování prostřednictvím státní moci je zároveň tím, co umožňuje poměrně rychlou změnu těchto pravidel. A to právě z toho důvodu, že jejich platnost závisí pouze na rozhodnutí samotného státu, aniž by potřeboval souhlas společnosti.

Pokud mluvíme o těchto tzv. „policed“ institucích, jedná se zpravidla o veškeré zákony, ústavu, vyhlášky, rozhodnutí vlády, kolektivní smlouvy, mezinárodní smlouvy atd., jednoduše veškerá, společností vytvořená, omezení, která jsou oficiálně vynucována.

- b) Neformální instituce (interní) – pak zcela logicky jsou právě ty, jejichž dodržování není vynucováno vnější mocí, nejsou tedy uskutečňovány skrze stát. Tím, co nutí jednotlivce dodržovat tato pravidla, je sama společnost, fungují tedy automaticky. Sankcemi za porušení těchto tzv. „self – policed“ institucí jsou především vyloučení ze společnosti, ponížení, ztráta společenského postavení atd. Zároveň je však jejich těsná závislost na celé společnosti bariérou, jež brání jakékoli rychlé změně těchto pravidel. Jsou tedy utvářena postupně, tak jak se vyvíjí sama společnost¹².

Jako typické příklady vnitřních institucí je možné uvést morálku, etiku, pravidla chování, zvyky, tradice, sdílené hodnoty, víru atp., čili veškerá lidmi vytvořená omezení, která nejsou oficiálně vynucována (Jurečka, 2011). Podrobnější členění nabízí tabulka 2.1.

¹² Je zcela logické, že formální instituce se mohou měnit i relativně velmi rychle, protože ke změně zákonů hlasováním v parlamentu postačí pouhá chvíle a jiných nutných podmínek již není dále třeba. Ke změně tak může dojít doslova ze dne na den, zatímco než společnost sama přeformuluje svá vnitřní pravidla, mohou uběhnout i desítky či stovky let.

Tabulka 2.1: Dělení institucí

pravidlo	způsob dohledu a prosazení	kategorie instituce	příklad
1. konvence	sebeprosazení	interní, typ 1	mluvnická pravidla jazyka
2. etické pravidlo	imperativní sebekontrola	interní, typ 2	desatero přikázání, kategorický imperativ
3. zvyk	spontánní dohled ostatních aktérů	interní, typ 3	společenské formy styku
4. formální soukromá pravidla	plánovitý dohled ostatních aktérů	interní, typ 4	samovolně vytvořené hospodářské právo
5. pravidla pozitivního práva	organizovaný státní dohled	externí	soukromé občanské a trestní právo

Zdroj: Voigt, 2008

Je také potřeba upozornit na důležitost vzájemných vztahů mezi interními a externími institucemi. Ty se mohou navzájem zesilovat či zeslabovat, na což by měli brát zřetel především tvůrci formálních institucí, tedy zákonů. Voigt (2008) rozlišuje tyto vztahy:

- a) neutrální – ty se orientují na vzájemně nesouvisející oblasti lidského jednání,
- b) komplementární – pokud lidské chování omezují podobným nebo stejným principem a na dodržování pravidel dohlíží jak stát, tak i společnost sama,
- c) substituční – pokud lidské chování omezují podobným nebo stejným principem, avšak na dodržování dohlíží buď stát, nebo společnost,
- d) konfliktní – pokud je respektování jednoho typu instituce nutně spojeno s porušením typu druhého¹³.

Existuje ještě mnoho dalších vlastností a charakteristik tohoto základního prvku institucionální ekonomie, tedy instituce samotné, avšak prozatím si vystačíme s popisem dosavadním a přejdeme k řešení problému, jenž je především dán již zmíněnou obtížnou formalizací sociálně-ekonomických vztahů.

2.2.3 Měření institucí

Ačkoli je institucionální ekonomie stále ještě mladým odvětvím, aspirujícím na poodhalení dalších, dosud přehlížených faktorů dění ekonomického světa, jsou mnohé její principy a obecné i konkrétní aspekty poměrně dobře popsány. Co však znehodnocuje a v praxi často znemožňuje reálné využití filozoficky pojatých předpokladů, je citelná absence úplného

¹³ Především tato podmíněnost by měla být brána v úvahu při tvorbě legislativy. Budou-li nové zákony v přímém rozporu s dosud existujícími zvyky a tradicemi, jen stěží pak mohou být společností přijaty.

matematického aparátu¹⁴. Nelze totiž dost dobře posuzovat vliv institucionálních faktorů, pokud je nedokážeme přesně změřit. Neznamená to však, že by pravidla¹⁵ mezilidských interakcí v podobě institucí exaktně vyjádřit nešla, jde pouze a jenom o neschopnost člověka takto elegantně institucionální aspekt formulovat. Ale stejně tak jako se dospělo například ve fyzice k poměrně přesnému matematickému popisu zákonů chování částic a z nich složených objektů, je i zde jen otázkou času, než bude stejným způsobem popsána i realita rámce sociálně ekonomických vztahů. To však může být i otázka mnoha desítek let a než k tomu dojde, budeme si muset při praktickém měření institucí vystačit s nepřesnými a často ne úplně korektními metodami získávání dat.

Mezi dostupné a v praxi používané nástroje měření institucí, či celého institucionálního prostředí, tedy komplexně pojatého pohledu na společnost skrze institucionální ekonomii, patří tyto čtyři metody, alespoň je ve své knize uvádí Voigt (2008):

- a) Teorie her – jež se snaží podrobně popsat chování a možné reakce jednotlivých „hráčů“ v situaci strategické nejistoty, tedy tehdy, pokud sami neví, jak se zachová ten druhý, přičemž každý se snaží jednat čistě sobecky.
- b) Komparativní institucionální analýza – je pokusem zjistit a navzájem porovnat působení reálných institucionálních aspektů v různých především ekonomicky přitažlivých situacích.
- c) Laboratorní experimenty – jež jsou založeny na porovnávání teoretických prognóz s výsledky reálných, uměle navozených situací, tedy v tzv. laboratorních podmínkách.
- d) Ekonometrické metody – ty se snaží využívat ekonometrických a sociálně-statistických dat k ověření ekonomických modelů a tím i odhadu vlivu institucionálních faktorů na ekonomiku.

Ekonometrická metoda

Zatímco první tři metody představují pojetí mikroekonomické, čili zkoumají chování jednotlivých ekonomických subjektů, poslední nástroj, tedy ekonometrická metoda je instrumentem makroekonomickým a pro svou komplexnější povahu pojetí ekonomického

¹⁴ Nelze však tvrdit, že k žádné matematizaci institucí nedochází, mnozí ekonomové se již o formální popis rámce společenského chování pokusili. Například Becker (1978), který nejen že převádí mnohé sociální interakce a pravidla do řeči matematiky a to i v oblastech ne ryze ekonomických (zločin a trest, manželství, rodina), ba dokonce se odvážil vyjádřit lidské chování v podobě funkce několika nezávislých proměnných. Přestože se jedná bezesporu o velmi zajímavý a užitečný přístup, tato ani žádná jiná práce zdaleka nenabízí dostačující matematický aparát.

¹⁵ Či kvalita pravidel v případech, že již hovoříme přímo o vlivu na ekonomický růst.

systému jako celku je tak pro účel této práce daleko zajímavější. Proto mu věnujme ještě několik následujících řádků.

V zásadě se nejedná o nic jiného než množství seznamů a databází vytvářených různými organizacemi za pomoci sociologických průzkumů a dalších metod dotazování a sběru tzv. měkkých dat, jež vyjadřují především názory a postoje lidí spíše než skutečnou realitu. Výsledkem je pak řada indexů, které mají za cíl měřit a hodnotit institucionální kvalitu. V současné době jsou nejsledovanějšími charakteristikami institucionálního prostředí zejména kvalita demokracie, stupeň svobody, politická práva, kvalita regulace, byrokracie a korupce, jak píše Liška (2011).

Jedná se však o parciální vlastnosti systému. Příkladem komplexního ukazatele, zahrnujícího většinu podstatných faktorů lidmi vytvořených pravidel, jež jsou zmíněny výše, je pak tzv. index institucionální kvality (Governance Matters) publikovaný Světovou bankou (2012). Ten by potom měl vyjadřovat skutečnou kvalitu celého institucionálního prostředí a být tak vodítkem k popisu makroekonomických důsledků vlivu sociálně-ekonomického prostředí jako celku. Podrobněji se tomuto indexu dále věnuje kapitola 3.2.2.

2.2.4 Vývoj institucionálního myšlení

Na závěr uvedme ještě stručný popis historie, kterou prošla institucionální ekonomie, neboť už jak tvrdí Holman (2001), není možné pochopit veškeré důsledky a principy jakéhokoli vědního oboru, aniž bychom znali též jeho historii.

Zájem o průmět institucí do ekonomických činností a dějů na půdě vědeckého poznání sledujeme již od 90. let 19. století, přičemž tento jinak spíše filozofický směr uvažování o ekonomii pramení z kritiky neoklasické ekonomie a to ohledně naprosté ignorace úlohy pravidel vzájemných interakcí základních jednotek společnosti, tedy lidí samotných. Postupně se vytvářejí dva odlišné směry institucionálního uvažování, přičemž oba spojuje základní myšlenka o primární roli institucí v ekonomickém životě a pohledu a na dynamický vývoj jich samotných.

Institucionalismus

Původní americký institucionalismus rozvíjející se od konce 19. století do 2. světové války, stejně tak jako neoinstitucionalismus, který na něj posléze navázal, je ostrou kritikou neoklasické ekonomie, kterou prakticky odmítá a snaží se ji nahradit zavedením společenského a kulturního kontextu. Využívá přitom k ekonomické analýze často metody

jiných disciplín. Předností institucionalismu je především, jak tvrdí Holman (2001), schopnost vysvětlit vývoj ekonomiky a společnosti v historickém čase, avšak zato je její metodologie nepřístupná matematizaci a tím je tato disciplína odsouzena k silné neexaktnosti. Je typická přístupem metodologického kolektivismu, tedy představy člověka jakožto součásti vyššího celku. Jejimi významnými představiteli jsou například Thorstein Bunde Veblen, John Rogers Commons či John Maurice Clark.

Nová institucionální ekonomie

Tento nový ekonomický směr vzniká teprve na konci 60. let 20. století a to v myslích těch ekonomů, kteří vedle základních pilířů neoklasické ekonomie přijali za svůj i ekonomický význam institucí a potřebnost jejich zkoumání. Neusiluje tedy o nahrazení standardního neoklasického přístupu, nýbrž o jeho doplnění institucionálním prvkem, přičemž ve smyslu interdisciplinárního přístupu bere dědictví neoklasické ekonomie a aplikuje její analytické metody na rozbor situací, jejichž zkoumání bylo dosud doménou jiných vědních disciplín, jak poukazuje Jurečka (2011). Vyznačuje se již v neoklasické ekonomii typickým metodologickým individualismem, čili důrazem na chování jednotlivce. Podle stěžejních oblastí jejího zájmu, můžeme novou institucionální ekonomii označit též jako teorii vlastnických práv respektive ekonomii transakčních nákladů. Mezi nejvýznamnější ekonomy toho směru patří Ronald Harry Coase, Douglass Cecil North nebo také Gary Stanley Becker.

3 Dlouhodobý ekonomický růst pohledem institucionální ekonomie

Nyní, když byly předloženy základní principy institucionálního vnímání reality ekonomického světa a zároveň jsme byli seznámeni s pojetím růstu potenciálního produktu, lze přikročit k teoretickému popisu toho, jakým způsobem a s jakým výsledkem se ony institucionální faktory promítají do změny ekonomického potenciálu. Mají tyto, mnohdy přehlížené, aspekty společenských vztahů dostatečnou sílu na to, aby dokázaly znatelně promluvit do vývoje hospodářské produkce, nebo jsou jen bezvýznamným hráčem v pozadí reality ekonomického růstu? Právě na tuto otázku odpoví kapitola následující. V její druhé části pak budou teoretické závěry demonstrovány pomocí výsledků několika empirických měření.

3.1 Teoretický náhled

3.1.1 Obecné předpoklady

Jak již bylo dříve řečeno, institucionální faktory bývaly v ekonomii po dlouhá leta ignorovány a to především z důvodu jejich obtížné kvantifikace. Je zcela evidentní, že stud či snad i strach v myslích těch, kdo se dříve odvážili poukázat na dalekosáhlý význam sociálně-ekonomických prvků společnosti na čistě ekonomické veličiny, byl pouze nevhodnou interní institucí napříč vědeckou obcí¹⁶. To však samo o sobě není žádným důkazem toho, že institucionální faktory takovýto vliv mají. Proto je třeba uvést alespoň ty základní aspekty, které spojují instituce s pojmem růstu potenciálního produktu.

Existuje zcela nepochybně celá řada cest, kterými by institucionální faktory mohly ovlivnit makroekonomické veličiny, jako je tempo růstu reálného HDP, přesto se řada autorů zaměřuje především na jednu z nich, a to na tu, kterou umožňuje zahrnutí dopadů institucí na transakční náklady. Pozornému čtenáři jistě neuniklo, že se jedná výhradně o přístup nové institucionální ekonomie. Odlišného popisu působení těchto pravidel a omezení na hospodářský růst se pak dočkáme v pozdější části této kapitoly.

¹⁶ Právě díky obtížné měřitelnosti institucionálních faktorů se po dlouhou dobu zdál tento přístup k hospodářskému růstu býti málo vědecký, proti tehdejším trendům napodobovat exaktní vědy, jak bylo výše řečeno. Mnozí ekonomové se tak, jak tvrdí Jurečka (2011), dokonce ostýchali veřejně hovořit o důležitosti institucí ve vztahu k vývoji produktu. Zásadní zlom pak nastává až v druhé polovině 20. století s příchodem nové institucionální ekonomie.

Transakční náklady

Pro začátek uveďme definici, s kterou přichází Liška (2011, s. 59): „*Jedná se o náklady, které vznikají, když ekonomické subjekty směřují vlastnická práva k ekonomickým aktivům a vynucují si svá výlučná práva.*“ Jsou to tedy veškeré náklady nutné k přípravě a uzavření plánované dohody, stejně jako i veškeré snahy o kontrolu její následné realizace. Je zcela nezbytné si v tomto bodě uvědomit, že transakční náklady jsou zde pro nás jednoznačně negativním prvkem ekonomického systému. Nejen, že jsou to právě ony, kdo ve své podstatě vytváří řadu neefektivních¹⁷, netržních koordinací či neumožní efektivní odbourání externalit¹⁸, navíc též v podobě nákladů využití trhu omezují počet ekonomických transakcí.

Prvotní myšlenka mnohých ekonomů je tedy taková, že čím nižší budou náklady spojené s realizací prospěšných ekonomických transakcí, tím více těchto operací proběhne a tím vyšší bude následný blahobyt společnosti, vyjádřený například dlouhodobým ekonomickým růstem (Voigt, 2008). Přidáme-li k tomuto poznatku také již zmíněný fakt, že transakční náklady způsobují rovněž řadu tržních selhání, je potom jejich snižování jednoznačně prvkem podporujícím vývoj ekonomického systému, tudíž i potenciálu jeho produkce. To, jakým způsobem dané instituce ovlivňují výši transakčních nákladů, potom de facto determinuje jejich samotný vliv na ekonomickou výkonnost.

Náklady, spojené s využitím trhu, jsou tedy jakýmsi mediátorem, skrze kterého se institucionální faktory promítají do makroekonomického vývoje země. V této souvislosti je rovněž vhodné poznamenat, že snižování transakčních nákladů je úzce spojeno s hlavní funkcí institucí, a to snižováním strategické nejistoty, popsané v kapitole 2.2.2. Pokud totiž společenská omezení redukuje míru nejistoty a nemožnosti přesného odhadu chování druhých, tím, že vymezují rámec pravidel, ve kterém se lidé mohou pohybovat, pak rovněž bude vyvíjen i tlak na snížení dodatečných nákladů spojených se snižováním daného rizika a počet uskutečněných transakcí logicky poroste. To jsou též hlavní obecné principy, kterými instituce mohou působit na dlouhodobou změnu hospodářské produkce, stejně jako i na další makroekonomické ukazatele.

¹⁷ Například samotná existence firem je podle nové institucionální ekonomie přímým a ve své podstatě neefektivním důsledkem transakčních nákladů (Liška, 2011).

¹⁸ Viz Coaseho teorém, jenž mimo jiné tvrdí, že právě nenulový charakter transakčních nákladů brání tržnímu odbourání externalit (vnějších efektů). V případě neexistence transakčních nákladů, jak mylně předpokládá standardní ekonomická teorie, při dokonalé soutěži a jednoznačném vymezení vlastnických práv by pak všechny externality mohly být odstraněny v rámci trhu, tedy bez zásahu státu. Autorem této teze je britský profesor ekonomie a laureát Nobelovy ceny Ronald Harry Coase (Klusoň, 2004).

Podstatnou informací je, že vliv skrze transakční náklady a snižování strategické nejistoty není zcela jistě jediným, ač nejčastěji zmiňovaným aspektem působícím na růst potenciálu ekonomiky. Zcela logicky se nabízí také prosté působení institucí na obecné zdroje ekonomického růstu, tedy práci, kapitál a především na technologický pokrok. Instituce, které tyto základní stavební kameny rozvoje společnosti podporují, napomáhají též růstu produkce a naopak pravidla, která zdroje ekonomického růstu omezují, pak zcela logicky budou opět svazovat také její kapacitotvornost.

Rozdělení institucí

Nejen podle směru působení na transakční náklady, ale především podle celkového dopadu na ekonomickou produkci rozeznává Jurečka (2011) dva typy institucí:

- a) Prorůstové instituce - tato pravidla jsou logicky veškerými institucionálními faktory, ať už formálního či neformálního charakteru, které mají pozitivní vliv na dlouhodobý ekonomický růst a umožňují tak společnosti dosáhnout vyššího blahobytu. Jsou to často právě ty instituce, které snižují transakční náklady, čímž podpoří nárůst počtu těchto žádaných transakcí a tedy i ekonomického blahobytu. Důležitým předpokladem efektivnosti prorůstových institucí je také určitá míra internalizace a zároveň harmonizace institucí formálních se společenskými pravidly, jež tvůrci hospodářské politiky ovlivnit nemohou.

Jako typické příklady prorůstových institucí lze označit například zákony nařizující vzdělávání, podporující vědu a výzkum, potírající kriminalitu, vytvářející konkurenční prostředí vhodné pro investice, omezující hospodářské cykly, ale i instituce vnitřní jako například důvěra, jež typicky snižuje transakční náklady¹⁹, pružnost (schopnost osvobodit se od starých struktur), pracovitost a mnohé další.

- b) Proti-růstové instituce - v případě tohoto typu institucí se jedná o pravidla a omezení vytvářená společností, jež v pravém slova smyslu omezují dlouhodobý ekonomický růst, či dokonce mohou způsobit pokles potenciálu země. Jsou tedy nežádoucí, zpravidla zvyšují transakční náklady a analogicky se často jedná o protiklady institucí prorůstových, jejichž příklady byly zmíněny výše. Při tvorbě ekonomicko-právního modelu by se měli tvůrci hospodářské politiky logicky snažit vyhnout těmto typům

¹⁹ Tam, kde je důvěra, není potřeba vytvářet dodatečné smlouvy, zajištění kontraktů atd.

formálních institucí, ačkoli jejich osobní motivace, a tedy i jednání, vedou čas od času směrem opačným. Tak či tak existuje i významný vliv vnitřních pravidel, jejichž tvorba a případná změna je plně v kompetenci společnosti samé.

Aby nedošlo k mylnému pochopení dvojího rozdělení institucí na růstové a proti-růstové, je třeba zmínit jeden důležitý fakt. A totiž že se jedná o záležitost zcela komplexní vzhledem k ekonomickému systému, a proto neexistuje žádná ostrá hranice, rozdělující konkrétní pravidla jednoduše do jedné či druhé kategorie, nýbrž je potřeba důkladně zvážit jejich celkový dopad na všechny známé růstové faktory. Na jedné straně tak může jedna instituce ekonomický růst podporovat a na straně druhé ho zároveň brzdit, její celkový efekt na hodnotu ekonomického výstupu pak často zůstává otázkou. Například jedním z často uváděných prorůstových faktorů značného významu je demokracie, avšak platnost tohoto tvrzení lze zpochybnit historickými příklady prosperujících diktatur, jako například tzv. Chilský model²⁰. Můžeme tedy konstatovat, že mnohdy je těžko dokazatelné, zdali je daný faktor skutečně prorůstový. Mnohdy záleží i na míře, v níž je daná instituce zavedena, jako například sociální systém, jenž při vhodné úrovni zvyšuje jistotu a stabilitu, tedy snižuje mezní sklon k úsporám a zároveň nepodkopává motivaci pracovníků, je pak zcela jistě institucionálním rámcem prorůstovým. Také je nutné vnější pravidla neustále upravovat. Byly to totiž právě formální instituce, které bývaly často tvořeny a zakládány právě proto, aby podpořily ekonomický růst. Avšak pokud nebyly později přizpůsobeny vnitřním změnám ve společnosti, stávaly se spíše brzdou²¹, jak dodává Jurečka (2011).

Jak vidno, teoreticky popsat vliv společenských pravidel na hospodářský růst a definovat dvě kategorie institucí podle směrů působení na změnu ekonomického potenciálu jest věcí poměrně snadnou, avšak přesné zařazení jednotlivých institucionálních faktorů do těchto dvou kategorií je svou náročností záležitostí zcela odlišnou. Navíc nelze nijak dokázat, zdali je nesmírná obtížnost, ba dokonce snad i nemožnost přesného zařazení všech institucionálních aspektů pouze důsledkem dosavadního, postupného vývoje poznatků institucionální ekonomie, či snad omezeností lidského myšlení nebo tím, že by takto činit nešlo a u mnohých institucí již z principu nelze rozhodnout o zařazení podle výše definovaných kritérií.

²⁰ Chile v sedmdesátých a osmdesátých letech 20. století za vlády Augusta Pinocheta dosahovalo vysokého ekonomického růstu, a to i přes zjevnou absenci demokratického režimu.

²¹ Typickým příkladem je zakládání cechů ve středověku.

Mnohdy se tak k vyhodnocení makroekonomického vlivu institucí využívá snazšího postupu a to pomocí experimentů a statistických měření než cesty teoretického bádání, jak si ukážeme v pozdější části této kapitoly. Nyní alespoň uveďme obecný přehled institucí, které na dlouhodobý ekonomický vývoj nepochybně vliv mají, ať už pozitivní, či negativní. Předpokládejme však, že autoři tabulky 3.1 se při svém bádání zaměřili především na faktory ekonomický růst podporující.

Tabulka 3.1: Institucionální faktory ovlivňující ekonomický růst

Podmínky	Okolnosti a činitelé (faktory)
Obecné	Dominantní ideje a názory ve společnosti
	Historický vývoj
Sociální a psychologické	Poměrně stabilní charakteristiky sociálního systému, který změnil vývoj společnosti
	Psychologické rysy lidí vytvářející společnost
	Speciální role, kterou vytváří národní kultura, mentalita a etické vzorce chování
Politické	Kvalita ústavy a koordinace mechanismů mezi státní a podnikovou sférou, politická kultura, neformální pravidla a tradice
Ekonomické	Úplná pravidla hry pro rozdělení aktiv na efektivní a neefektivní
	Přesně definovaná vlastnická práva
	Fungování a sociální pravidla obchodu
	Efektivně fungující finanční a bankovní sektor
	Přiměřené metody řízení rizik a systém pojištění
	Přijatelný a nekonfliktní systém daní
	Mnohotvárná struktura ekonomiky (nikoli centralizovaná)
	Existence ekonomických institucí, které mají pozitivní vliv na dlouhodobý růst

Zdroj: Žák a Vymětal (2005)

O primárním vlivu interních institucí

Externí instituce jsou na první pohled daleko patrnější, jsou více vidět a často se tak automaticky předpokládá jejich silný význam. Zajímavým předpokladem je však myšlenka, že mnohem větší vliv na velikost transakčních nákladů, míru strategické nejistoty a další faktory, jež se promítanou do dlouhodobého ekonomického růstu, mají pravidla a omezení,

která si společnost vytváří a jejich dodržování hlídá sama. Jsou to totiž právě vnitřní instituce, které se postupně uvnitř společnosti vytvářejí a tím de facto determinují její charakteristiky. Lidé spolu budou navzájem jednat především tak, jak jsou zvyklí, jak sami budou považovat za správné a jak se jim bude hodit. Oficiální právní rámec je pro ně pouze jakýmsi vnuceným mantinelem jejich interakcí, jejich vzájemné chování může pouze usměrnit či odstranit některé jeho nevhodné aspekty, ne však zásadně ovlivnit.

Jako demonstrační příklad lze uvést mimo jiné také klasický problém korupce, který je zároveň ukázkou neskutečného pokrytectví a nízké inteligence mnohých homo economicus²². Společnost velmi často apeluje na zákonodárce, aby vytvářeli legislativu omezující korupci, přičemž právě politici jsou pro ně ústředním terčem kritiky. Jsou jednak obviňováni z toho, že jsou sami zkorumpovaní, což se skutečně čas od času také prokáže, ale zároveň i z toho, že svým jednáním a nečinností v oblasti tvorby legislativy, jsou to právě oni, kdo stojí za vznikem korupce a jsou za ni přímo zodpovědní. To však není pravda. Korupce se vytváří odzadla, interně a je to právě sama společnost, která korupci svým jednáním vytvořila a nadále ji pravidelně přizívuje, formální instituce ve formě legislativy jsou opět jen pouhým mantinelem, ale to zásadní se odehrává ve zkorumpovaných myslích každého z nás²³.

Proto je třeba zdůraznit, že interní instituce jsou základem společenských interakcí a o to větší ironií pak zůstává fakt, že jsou mnohem hůře kvantifikovatelné, a tudíž mnohem méně zkoumány než legislativní rámec ekonomiky. S těmito principy dosavadního pohledu autora této práce se shodují i někteří institucionální ekonomové v čele s Liškou (2011), jenž navíc dodává, že právě vliv interních institucí pak může vysvětlit ohromné ekonomické rozdíly mezi zeměmi, které jinak disponují podobným legislativním rámcem. Voigt (2008) pak uvádí některé významné prorůstové interní instituce v podobě popisu vlastností mezilidského chování:

- každý aktér je sám zodpovědný za stanovení svých cílů, volbu prostředků a stupeň dosažení daného cíle,
- úspěšní jedinci jsou pro ostatní vzorem,
- ekonomičtí aktéři jsou sociálně i geograficky mobilní,

²² Člověk ekonomický, racionálně uvažující, snažící se maximalizovat svůj užitek.

²³ Skoro každý rád nadává na politiky, že přijímají úplatky, že si nakradli, ale kdyby téměř kdokoli z těchto kritiků měl sám šanci si pomoci k lepšímu místu či kvalitnější zdravotní péči úplatkem, udělal by to. Tato kritika tak není důkazem primární zodpovědnosti zákonodárců za míru korupce, ne je to pouze učebnicová ukázka staré dobré lidské závisti. Lidem totiž ani tak nevádí to, že si politici nakradli, jim hlavně vadí, že si někdo nakradl a oni ne.

- lidé se chovají inovativně,
- nízká militantní averze vůči neznámému,
- lidé jsou schopni akceptovat, že někteří dosáhli svého bohatství na první pohled ne příliš produktivními činnostmi,
- obyvatelé sdílí další sekundární vlastnosti, jako jsou dochvilnost, poctivost atd.

Za proti-růstové faktory pak lze považovat absenci výše zmíněných norem chování, či dokonce existenci jejich protikladů.

Na závěr oddílu věnovanému popisu obecného vlivu institucionálního rámce ekonomiky na její výkonnost už schází pouze konstatovat, že ačkoli je zcela evidentní, že kladné a žádoucí jsou pro společnost především prorůstové institucionální faktory, nestaví se tato práce v žádném smyslu do pozice normativní ekonomie²⁴. Nebudou zde tudíž kladeny žádné nároky na to, co by se s institucionálním rámcem mělo a nemělo dít, nýbrž je cílem této práce pouze popsat realitu takovou, jaká je.

3.1.2 Vliv kultury a náboženství

Základní teoretické poznatky o průniku institucionálních faktorů do sféry ekonomického růstu již byly představeny a logicky se tak nabízí výčet různorodých ukázek vlivu konkrétních institucí a institucionálního prostředí. Zdaleka však není v možnostech této práce obsáhnout byt' jen malé procento nejrozumnějších příkladů dopadu všech možných pravidel hry ve společnosti na změnu ekonomického potenciálu, proto je tento oddíl pouze jakýmsi nástrojem, skrze něhož bude demonstrována stručná ukázka vlivu konkrétních institucí na hospodářský výsledek země. Nelze tak tuto kapitolu v žádném smyslu chápat, jako výčet různorodých ekonomických působení institucionálního prostředí, neboť jen na podrobné popsání vlivu kultury a náboženství by nestačil ani tucet knih.

Náboženství a kultura, které jsou historicky úzce propojeny, vytváří institucionální prostředí, které má bezesporu dalekosáhlý vliv na ekonomické chování a jednání jak jednotlivců, tak celých skupin obyvatel, skrze něž se promítá také do vývoje dlouhodobého růstu reálného HDP, tedy potenciálního produktu. Vliv náboženství a kultury na ekonomiku jako takovou logicky pramení už ze samotných pravidel chování, životní filozofie a způsobu smýšlení vůbec, které lidem skrze svou víru a tradice vštěpují a nutí dodržovat. Těmi jsou například morální zásady, etika, určení norem a žebříčku hodnot, přístup ke vzdělávání a

²⁴ Normativní ekonomie zkoumá realitu s cílem stanovit vhodné normy a vyvodit tak závěry a doporučení, jež by současný stav převedly do stavu optimálního.

technologickému pokroku, dodržování různých svátků, omezení, příkazů a mnohé další. Není již otázkou, zdali náboženství a kultura ovlivňují ekonomický růst, ale jakým způsobem se tak děje. A právě některé z těchto principů jsou v následujícím textu popsány podrobněji.

Křesťanství

Příklady toho, jak náboženství zasahuje do potenciální produkce ekonomiky, nalezneme již v popisu stvoření světa podle Bible, kde byli Adam a Eva vyhnáni z ráje, aby tvrdě pracovali. Práce zde tedy byla chápána negativně, jako trest. Vezmeme-li v potaz dnes obecně přijímaný fakt, že práce je jedním ze základních faktorů dlouhodobého ekonomického růstu, bylo negativní nahlížení na pracovní činnost také zároveň nesmírnou brzdou ekonomiky jako takové. Avšak je nutné poznamenat, že tento postoj byl pouze dočasný a postupem času se křesťanství dopracovalo do stavu, kdy byla práce vyzdvihována a nahlížena vesměs pozitivně, což logicky také obrátilo vliv toho smýšlení na ekonomický růst společnosti a to na jednoznačně prorůstový faktor.

Při popisu vlivu křesťanství na ekonomiku se nelze nezmínit o myšlence zcela zásadní a to té, jež vzešla z esejí publikovaných Maxem Weberem pod názvem Protestantská etika a duch kapitalismu. Jde o názor, že kapitalismus vzešel právě z etiky a hodnot, které začala dříve uplatňovat protestantská církev. Zásadním zde byl tzv. „duch kapitalismu“, tedy způsob smýšlení, jenž nastolili právě protestanté a který spojuje touhu po co největším zisku s přísným zavrhováním všech spontánních radostí. Dobrý hospodářský výsledek už není dále důvodem ke studu, nýbrž symbolem predestinace, oblíbenosti boží. Tento, tak očividně kapitalistický pohled na zisk, dále vedl k postupnému zlegalizování úroků, rozvoji obchodu, důrazu na pracovitost, skromnost atd. Pozitivní vliv na dlouhodobý ekonomický růst je v tomto případě více než patrný a to především skrze pozdější empiricky dokázané úspěchy kapitalismu (nejrozvinutější země jsou většinou protestantské). Avšak přesto vyvolala původní myšlenka Maxe Webera nebývalou kontroverzi a to nejen v oblasti samotného pozitivního příspěvku protestantského způsobu života, ale také v otázce kauzality mezi vznikem samotného protestantismu a kapitalismu (Jurečka, 2011).

Judaismus

Ukázkovým příkladem vlivu judaismu na ekonomický růst je jedno z vysvětlení toho, proč jsou židé velmi často ekonomicky úspěšní, pokračuje dále Jurečka (2011). Je to právě fakt, že mohli po dlouhá léta dělat to, co jiná náboženství, například křesťané, dělat nemohla. V tomto

případě je řeč o úročení. Bez možnosti půjčovat za úrok, jenž představuje určitý zisk, není motivace tyto půjčky poskytovat, bez půjček nebudou investice, bez investic nebude ekonomický růst. Na druhou stranu však tento historický přístup judaismu k obchodování vedl také k tomu, že poté co opakovaně zlikvidovali svou konkurenci, začaly se proti židům zvedat vlny nevole, které nakonec mohly vést až k antisemitismu.

Islám

I ve druhém, co do počtu věřících, největším náboženství světa nalezneme mnoho příkladů silného vlivu formálních i neformálních institucí na ekonomický růst. Vedle specifického vymezení islámského práva, ochrany vlastnictví, existence almužny, zákazu úročení je to nepochybně například také otázka lidských práv, konkrétně postavení žen ve společnosti. Fakt, že ženy jsou v islámu obecně vnímány podřadně a méněcenně, je často omezuje, nebo přímo vylučuje z mnohých ekonomických činností. Pokud muslimská společnost například tímto způsobem neumožňuje ženám plnohodnotné vzdělání, ochuzuje se tak sama o cca 50 % potenciálních kvalitních pracovníků a vědců, čímž si pod sebou podkopává rovnou dva ze tří hlavních pilířů ekonomického růstu, tedy faktor práce a technologického pokroku.

Další příklady

Demonstrační ukázkou nesmírného vlivu náboženství na dlouhodobý ekonomický růst může být též jedna z příčin zaostávání Jižní Ameriky za severní částí kontinentu. Jak poukazuje Filipová (2012), bylo to právě silné prosazování katolické víry, spojené se snahou o uzavřenou společnost, které stálo za následným úpadkem jihoamerických kolonií. To omezilo jak zahraniční obchod, přístup k novým znalostem a objevům, stejně tak byla i tamní civilizace ochuzena o kvalifikované dělníky z protestantské části Evropy. Samozřejmě, že se jistě nejednalo o jediný důvod rozdílnosti ekonomické úrovně severu a jihu Ameriky. Dalším z významných činitelů mohl být také fakt, že Španělé a Portugalci našli na jihu obrovské bohatství v podobě zlata, stříbra, diamantů, exotického dřeva atd., zatímco Britové na severu se museli spokojit s bohatstvím podstatně menším. Horší počáteční podmínky nicméně jsou, jak se později ukázalo, lepší pro dlouhodobý ekonomický růst, protože nutí lidi skutečně pracovat, investovat a ne si jen užívat nalezené bohatství, což však již představuje značnou odbočku od vlivu náboženského.

Ukázkovým příkladem negativního vlivu náboženství na hospodářský růst je též úpadek středověké Číny v důsledku její izolace. Na její odříznutí od okolního světa mělo vliv, mimo

jiné, také učení konfucianismu²⁵, které hlásalo nadřazenost, nedotknutelnost a dokonalost čínské civilizace. Takovéto smýšlení se vlivem času ukázalo jako velmi nebezpečné pro potenciální růst ekonomiky, protože jakákoli nová myšlenka či inovace by sama o sobě zpochybnila idealitu Nebeského císařství. Samotná uzavřenost ekonomiky je pak jako překážka ekonomického růstu považována napříč celou relevantní ekonomickou obcí²⁶ (Filipová, 2012).

3.1.3 Otázka kauzality

To, že institucionální faktory mohou a také ovlivňují ekonomický růst, jsme si již ukázali, ovšem je tento vztah čistě jednostranný? Nemůže stejně tak růst potenciálu a s tím spojená rostoucí ekonomická úroveň mít vliv na institucionální charakteristiky země? Tuto jistě zajímavou myšlenku stručně rozvádějí odstavce následující.

Liška (2011) poznamenává, že v oblasti výzkumu institucí, ekonomického růstu a rozvoje byly diferenciovány dva základní přístupy. První přístup vyzdvihuje principy demokracie, omezení vlády a zabezpečení vlastnických práv, což by mělo vést k nárůstu investic do lidského i fyzického kapitálu a následnému ekonomickému růstu. Druhý přístup poukazuje především na samotnou akumulaci kapitálu, tedy pravého zdroje ekonomického růstu, jakožto na nutnou podmínku zavedení demokratických zásad a principu soukromého vlastnictví. Jinými slovy, zatímco první přístup předpokládá zkvalitnění institucionálního prostředí jakožto příčinu ekonomického růstu, druhý přístup očekává závislost přesně opačnou a to, že pozitivní vývoj institucí je pouhým důsledkem lepší hospodářské úrovně.

Oba přístupy dávají smysl a oba jsou logicky zdůvodnitelné, proto by bylo bez zjevného důkazu dosti lehkovážné označit za správný pouze jeden z nich. Tato práce se zcela evidentně zabývá pouze vlivem institucionálních faktorů na ekonomický růst a ne naopak, ale přesto je užitečné podotknout, že i opačný směr závislosti je možný. A nejen možný, dokonce velmi pravděpodobný. Již ze samé podstaty lidského jednání lze dedukovat, že ekonomicky vyspělejší společnost, tudíž společnost vzdělanější a technologicky lépe vybavená bude zároveň schopna vytvořit a udržet kvalitnější rámec chování. Jedná se sice o pouhý předpoklad, který ale i tak představuje určitý náznak toho, že tento tato podmíněnost je zřejmě skutečná.

²⁵ Jedná se o originální filozofický směr smýšlení či náboženství značného významu a to nejen v samotné Číně.

²⁶ Viz. podrobněji ukázka v kapitole 4.2.1.

Není sice nikterak v možnostech této práce provádět analýzu příčinné závislosti institucí a ekonomického růstu či jinak vyslovovat soudy o směru podmíněnosti působení těchto faktorů, přesto představuje tento úsek interesantní odbočku k samotné filozofické podstatě problému. Eventuálnímu vlivu hospodářské úrovně na institucionální prostředí již dále pozornost věnovat nebudeme, proto se spokojme alespoň s výrokem, že kauzalita není v tomto případě čistě jednosměrná a že stejně jako je skóre fotbalového zápasu výsledkem soupeření dvou mužstev, tak i ekonomická realita institucionálního prostředí a hospodářského růstu je výsledkem vzájemného působení obou těchto faktorů.

3.2 Empirie

3.2.1 Základní teze

Teoretický popis vlivu pravidel společenských interakcí na dlouhodobou změnu reálného HDP byl předložen výše. Jedna věc je však ukázat, jakým způsobem instituce tento makroekonomický ukazatel ovlivňují, věc druhá je pak toto působení reálně změřit. Ve způsobu měření, který si zanedlouho zvolíme, jde v principu vlastně pouze o jediné, a to porovnat statistická data vývoje dvou ukazatelů, v našem případě například reálného HDP a ukazatele institucionální kvality, nejlépe korelační či regresní analýzou. Pokud by použitá data skutečně odrážela objektivní realitu, dostali bychom jednoznačnou odpověď na to, zdali naše teoretické předpoklady vlivu institucionálního prostředí byly správné či nikoliv. Existuje však jeden problém, totiž zatímco u výsledků ekonomické produkce se setkáme s řadou poměrně přesných ukazatelů, například reálným HDP²⁷, tak indexy institucionální kvality²⁸ ve své exaktnosti značně pokulhávají. Je to právě nedostatečný matematický popis institucí²⁹, který nutí autory empirických studií uchýlit se k málo vědeckým, subjektivním datům, jak mimo jiné popisuje též kapitola 2.2.3.

Důležitou myšlenkou je také předpoklad primárnosti teoretického důkazu nad experimentem. Pokud totiž všechno lze nějak vysvětlit, pak i působení rámce omezujícího chování na ekonomický růst má svůj principiální popis, výsledek empirického měření je v této práci

²⁷ Jak poukazuje kapitola 2.1.1, tak i ukazatel HDP může dosahovat různých hodnot v závislosti na použité metodě výpočtu. Proto je i tento agregát spíše kvalitním odhadem, nežli naprosto přesnou hodnotou, odrážející ekonomický výstup.

²⁸ Zde je konkrétně řeč o indexech Světové banky podle metodiky Governance Matters, popsané podrobně v následující kapitole. Těžkou neexaktností však trpí naprosto všechny ukazatele institucionální kvality.

²⁹ Opět lze v tomto bodě poznamenat, že mnohé práce se již o formalizaci institucí pokusily, někdy i velmi zdatně, jak dokazuje například Acemoglu (2009). Avšak ani tuto rozsáhlou studii, která se mimo jiné zaměřuje také na matematizaci institucí ve vztahu k ekonomickému růstu, nelze považovat za ucelený a úplný matematický model.

chápán spíše jako doklad o správnosti směru našeho uvažování. Bez teoretické formulace může být výsledek jakéhokoli měření pouze obyčejnou náhodou či maximálně určitým náznakem existujícího vztahu.

Je využíváno vícero přístupů k měření institucí a jejich vlivu na ekonomický růst, ale mnohé z nich by přinesly pouze částečnou odpověď na otázku správnosti předpokladu, jenž tato práce ve svém názvu uvádí. V další části této studie se tak zaměříme pouze na makroekonomickou cestu, již jsme stručně zabývali už v kapitole 2.2.3. Jedná se o ekonometrickou metodu.

3.2.2 Indexy institucí

Existuje mnoho indexů popisujících kvalitu institucionálního rámce či těch, které přímo hodnotí vliv vybraných pravidel chování na ekonomický růst. Nevýhodou těchto ukazatelů je kromě využití subjektivních dat také již naznačená skutečnost, že se jedná pouze o parciální popis institucí a jejich vlivu. Přesto nám i tyto studie a výsledky jejich měření mohou posloužit jako vhodný nástroj hodnocení správností námi vyslovených předpokladů.

V příloze lze nalézt tabulky, které jsou převzaty ze studie autorů Žák a Vymětal (2005), kde se výše zmiňovaní pokusili vytvořit seznam nejvýznamnějších indexů institucionální kvality a jejího vlivu na ekonomickou výkonnost. Příloha číslo jedna je výčtem vybraných případových studií vlivu institucionálních faktorů na ekonomický růst, zatímco příloha druhá ukazuje pravidelně publikované indexy, vhodné k analýze dlouhodobého působení institucí.

Governance Matters

Přestože Žák a Vymětal (2005) tvrdí, že žádný souhrnný index institucionální kvality neexistuje, nalézá Liška (2011) způsob hodnocení institucionálního rámce s využitím metodiky Světové banky (2012), který tento náhled alespoň částečně nabízí.

Governance Matters (GM) je jakýmsi pokusem o univerzální index institucionální kvality, který Světová banka (2012) pravidelně zveřejňuje od roku 1996. Výsledný souhrnný index je založen na stovkách různých měření a průzkumech, realizovaných mezinárodními organizacemi, poradenskými firmami, univerzitami, ratingovými agenturami, nevládními organizacemi atd. Klíčovým prvkem metodiky GM je potom samotná vláda a kvalita správy ve sledované zemi, protože právě ta má též dále předurčit její následný vývoj. Hledaný souhrnný ukazatel se skládá z 6 parciálních indexů institucionální kvality, kterými jsou:

- GM 1 – Úroveň demokracie, politická práva a svobody – posuzuje možnosti společnosti na volbě vlády, dále hodnotí svobodu projevu, shromažďování a nezávislost médií.
- GM 2 – Politická stabilita a absence násilí – zde je klasifikována eventuality možného násilného svržení vlády či její jiná destabilizace neústavní cestou a také hrozba terorismu a politického násilí.
- GM 3 – Efektivnost vlády – tento indikátor posuzuje výkonnost a kvalitu poskytování veřejných služeb, jakožto i služeb soukromých, nezávislost byrokracie na politickém rozhodování, a také vládní politiku samotnou s důrazem na plnění učiněných závazků.
- GM 4 - Kvalita regulací – sleduje interakci vládní politiky do soukromého sektoru, která je zde rozdělena do tří oblastí: cenové regulace, bankovního dohledu a usměrnění zahraničního obchodu.
- GM 5 – Právní řád – hodnotí důvěru společnosti v nastavený právní rámec i adaptabilitu a pružnost obyvatel země vzhledem ke změně těchto pravidel, zcela logicky se zde sleduje rozsah kriminality, výkonnost soudů, policie atd.
- GM 6 – Kontrola korupce – tento ukazatel posuzuje to, jakou měrou proniká oportunismus do hospodaření s veřejnými zdroji a to od možností lobbistických skupin tyto finanční toky ovlivnit, nečestné jednání úředníků státní právy až po korupci samotnou, jak konstatuje Liška (2011).

Výsledné hodnoty všech těchto indikátorů se pohybují v intervalu $<-2,5; 2,5>$, přičemž vyšší hodnota ukazatele značí principiálně lepší zavedené instituce. Souhrnný index GM je potom prostým aritmetickým průměrem ukazatelů GM 1 až GM 6 a poskytuje tak poměrně komplexní náhled na problematiku kvality institucionálního prostředí. Je však třeba poznamenat, že ani tento ukazatel není zcela komplexním indexem ve vztahu k celému společenskému rámci pravidel a omezení, protože jak vidno parciální ukazatele GM se zaměřují především na instituce formální a některé vnitřní aspekty společnosti tak i zde zůstávají opomenuty.

4 Vliv institucionálních faktorů na ekonomický růst vybraných zemí

Mohli jsme již proniknout do podstaty růstu produkčního potenciálu ekonomiky, který jsme zde připodobnili k dlouhodobému vývoji reálného HDP, nahlédnout do světa institucionálních aspektů společnosti a zároveň odhalit, jakým způsobem tato pravidla interagují právě s vývojem hospodářského výstupu. Výsledky mnohých empirických měření, korelujících s teoretickými předpoklady, byly rovněž předloženy (příloha č. 1). Zbývá už tak pouze jediné, ukázat na konkrétních příkladech, že tak se v historii též dělo. Ten, kdo dočte následující odstavce až do konce, bude odměněn právě popisem historických příkladů vlivu institucionálních faktorů na dlouhodobý ekonomický růst a to na různých místech a v různých časech tak, aby mohl být v samém závěru demonstrován obecný princip předpokládané závislosti, nikoli jen v návaznosti na konkrétní podmínky.

4.1 Úvodní ustanovení

Mějme na paměti, že smyslem následujících odstavců není komparace ani jakýkoli formální důkaz vlivu institucí na ekonomický růst, nýbrž pouze poukázat na to, že tyto společenské aspekty zřejmě již mnohokrát sehrály významnou roli při vývoji ekonomického výstupu. Rovněž není v silách této práce dokázat, že v popisovaných příkladech změnu hospodářského vývoje opravdu odstartovala právě popisovaná institucionální změna, jelikož se vždy jedná pouze o jeden z růst-ovlivňujících faktorů, avšak z mnohých příkladů lze následně vypožorovat a přinejmenším předpokládat, že posloupnost změny nastavení pravidel a následné změny dlouhodobého vývoje HDP není pouhou náhodou.

Určitou překážkou zůstává také nevyřešená otázka toho, kde leží hranice mezi změnou formálních ekonomických institucí a prostými nástroji hospodářské politiky, vždyť i například změna zdanění je změnou vnějších pravidel společnosti, tedy změnou institucionální. Abychom se vyhnuli případným rozporům o kategorizaci popisovaných událostí, budeme se zde striktně držet definice institucí uvedené v kapitole 2.2.2 a také rozdělením podle tabulky 3.1. Případný konflikt jednoznačné identifikace institucionálního faktoru pak může zůstat problémem i nadále, ne už však problémem této práce.

Jistým náhledem do popisu ukázek vlivu institucionálních charakteristik na hospodářský vývoj je už samotná kapitola 3.1.2, avšak v tomto případě se jedná pouze o teoretický náhled do možností, jakými mohou instituce nebo celé institucionální prostředí ovlivnit

makroekonomické ukazatele, a to na příkladu kultury a náboženství. Nynější kapitola pojednává o konkrétních příkladech, ukázkách z historie, kdy k takovému ovlivnění došlo. Na rozdíl od kapitoly 3.1.2 zde bude kromě teoretického popisu průmětu institucionální změny do ekonomického růstu také podrobněji popsána daná historická událost, pokud možno doplněná následnou ukázkou vývoje reálného HDP.

4.2 Ukázky institucionálního vlivu

4.2.1 Období Meidži

Mluvíme-li o historických příkladech vlivu institucionálních faktorů na dlouhodobý ekonomický růst, nelze začít klasičtější příkladem, než jaký nám poskytuje reformní politika japonského císaře Macuhita v letech 1868 až 1912, takzvaná osvícená vláda Meidži. Tato éra, vyznačující se především prudkou modernizací japonské společnosti, proměnila tehdejší zaostalé Japonsko do podoby významné světové mocnosti, přičemž, jak dodává Židek (2007), jedná se též o jedinou nezápadní civilizaci, ve které proběhla industrializace již v 19. století. Byly to rozsáhlé strukturální změny, které indukovaly hospodářský růst a dovedly tak Japonsko k ekonomické dominanci nad asijským kontinentem, a rozhodně tudíž nelze tvrdit, že se jednalo pouze o obměnu stanovených pravidel. Přesto si zde ukážeme, že institucionální změna hrála v ekonomickém vzestupu Japonska roli zcela zásadní a že zde obecné spojení vlivu společenských pravidel a omezení na dlouhodobý růst v myslích institucionálních ekonomů, jakožto příkladu zcela vzorného, je založeno na reálném podkladě.

Japonsko do poloviny 19. století

Od politického zlomu v 17. století, kdy se v zemi vycházejícího slunce rozhodl tehdejší šogun³⁰ pro radikální cestu nasměrování země, se japonské souostroví nachází v poměrně silné izolaci. Ta byla výsledkem strachu z kolonizace východoasijské civilizace, především evropskými mocnostmi, a jak jest obecně známo, jakákoli hospodářská izolace je cestou k ekonomickému úpadku. Postupně byl zakázán zahraniční obchod, cesty Japonců do zahraničí, příchod cizinců do země, stavba zaoceánských lodí, jakožto i mnoho jiným interakcí s okolním světem. Ekonomickému růstu nepomáhalo ani kastovní uspořádání společnosti, tolik připomínající feudální systém středověké Evropy. Pospolitost země a původní japonská kultura zůstaly díky těmto zcela evidentně proti-růstovým institucím nedotknuty, avšak tento

³⁰ Šogun, původně vysoká vojenská hodnost, od konce 12. století japonský vojenský diktátor.

dílčí úspěch byl vykoupen výraznou hospodářskou zaostalostí za vyspělými zeměmi. Byl to strach ze ztráty japonské identity, co stovky let dusilo tamní ekonomiku.

Co nejde silou, jde ještě větší silou. I japonská izolace tak nakonec byla násilnou cestou prolomena a to v 50. letech 19. století, kdy si USA pod vojenskou hrozbou vynutily navázání obchodních a diplomatických styků. Následovaly smlouvy s Brity, Francouzi, Rusy a Holanďany. Nutno podotknout, že uzavírané kontrakty byly zpravidla pro Japonsko značně nevýhodné, ať už se jedná o stropy celních tarifů pro japonský import či privilegium exterritoriality³¹ udělované cizincům. Není divu, že tato politika japonského šogunátu vedla k rozsáhlým nepokojům a averzi vůči západu v podobě neformálních institucí, což v konečném důsledku vedlo až k revoluci, kdy se novým císařem stal pokrokově smýšlející Macuhita, šogun byl donucen k rezignaci a od roku 1868 přebírá vládu nad Japonským souostrovím právě nově korunovaný císař, začíná období Meidži (Židek, 2007).

Osvícená vláda a reformy společnosti

Následnou etapu japonských dějin lze výstižně spojit s řadou politických, ekonomických a jiných společenských reforem, pro začátek si však zdůrazníme jeden pro nás důležitý fakt. Pádem šogunátu definitivně končí etapa izolace Japonska od okolního světa. Ta právě byla dána řadou většinou formálních institucí zaváděných panovníkem a její prolomení je pak samo o sobě velmi významnou institucionální obměnou a to změnou jednoznačně prorůstovou. Mluvíme zde o zrušení zákazu vycestování, příchodu cizinců a hlavně o znovuoobnovení zahraničního obchodu. Už samotná možnost interakce s okolním světem bude totiž pozitivně ovlivňovat všechny tři základní faktory ekonomického růstu, tedy práci, kapitál, ale především technologický pokrok a to skrze výměnu znalostí a zkušeností s technologicky vyspělými státy.

Pojďme se však na principy revoluce Meidži podívat podrobněji. Základem japonského úspěchu byla nová forma smýšlení společnosti, vše ale započalo u změny politické. Po dlouhé době vláda zrušila starý systém feudálních institucí, zasloužila se o zajištění osobní svobody, vnitřní stability, zavedla zdravou měnu, únosný a veřejností akceptovaný daňový systém, bankovní soustavu. Jednoduše řečeno, jak dodává Reischauer a Craig (2000), zaváděním nového rámce formálních institucí vláda jednoznačně zefektivnila jinak silně autokratický způsob vládnutí.

³¹ Exterritorialita vyjadřuje postavení osob mimo zákony dané země. Takováto osoba nemůže být v tomto státě zatčena ani postavena před soud. Dnes se užívá v souvislosti s diplomatickou imunitou.

Přes všechny vnitřní snahy japonského státu by se modernizace, do té doby zemědělského státu, neobešla bez vlivu okolního světa. Již dále neexistovala ona absurdní snaha se izolovat, ale naopak cizince přijmout a poučit se od nich. Cílem bylo převzít od každého národa to nejlepší, a tak byla například armáda reformována podle pruského vzoru, námořnictvo dle vzoru Británie, nová byrokratická správa se řídila francouzskými příklady a průmysl a finanční sektor se inspiroval především ve Spojených státech amerických.

Samostatnou kapitolou zůstává otázka sbírání nových poznatků a vzdělání. Byla postupně zaváděna povinná školní docházka, zakládány nové školy a univerzity evropského, především francouzského typu. Do Japonska byli zváni zahraniční odborníci, aby pomohli reformovat zastaralou agrární společnost, ale jen do doby, než jejich znalosti Japonci převzali sami. Mladí lidé byli často přístupní novým poznatkům a způsobům, a tak byli vysíláni do vyspělých ekonomik, aby se z nových metod poučili a vrátili se zpět s výrazně navýšeným lidským kapitálem (Židek, 2007).

Pozastavme se krátce také u právní reformy, protože v očích západu to byly především zastaralé právní instituce, které bránily širšímu uznání Japonska jako rovnoprávného státu, jak tvrdí Reischauer a Craig (2000). Aby mohla být zrušena exteritorialita, bylo nejprve nutné přesvědčit západní země o důvěryhodnosti a spravedlnosti právního řádu, a tak byla přejímána i do té doby často nepřijatelná západní legislativa. Bylo například upřednostněno osobní před rodinným vlastnictvím, vytvořen nový občanský zákoník, zakázáno mučení, byl radikálně upraven procesní postup soudů a mnohé další úpravy především po vzoru Francie a Německa.

Jedním z největších problémů při přejímání západních institucí byla otázka náboženství. Ve východním světě byly často zakořeněny hluboké předsudky vůči tradičním křesťanským hodnotám, ale zároveň si Japonci začali stále více uvědomovat, že onen technologický pokrok západu nebude možné zcela přijmout bez tolerance nejrozšířenějšího náboženství světa. A tak se křesťanství stalo spíše nutným zlem, mlčky trpěným v zájmu vyšších cílů. Stalo se oficiálně jedním ze tří hlavních náboženství vedle buddhismu a šintoismu³², avšak jejich významu a rozsahu v japonské společnosti nikdy ani zdaleka nedosáhlo.

V období Meidži můžeme pozorovat jeden zajímavý úkaz. Institucionální ekonomie tvrdí, že vnitřní aspekty společnosti se mění jen velmi pozvolna, přesto v období formálního uvolnění izolace Japonska se prudce mění také nálady a pravidla ve společnosti a to prakticky ve všech

³² Jedná se o původní japonské náboženství vzešlé z tradic rodových kultů. Uctívá především přírodní síly a svou podstatou je spíše volným svazkem tradic a představ než uceleným teologickým směrem.

oblastech tamního života. Mnohdy se toto nadšení pro západní svět projevilo až absurdním a zbytečným přejímáním všeho, co Japonci na Evropanech a Američanech viděli, jako například styl oblékání nebo pořádání společenských večírků, avšak bylo to právě toto nadšení pro západní svět, které zezdola tvořilo nezbytnou neformální podporu jinak čistě pragmatickému chování japonské vlády. A jak už jsme se dříve v této práci zmínili, jsou to právě vhodné vnitřní instituce, co tvoří nezbytné podhoubí pro dlouhodobý hospodářský růst.

Ekonomický růst Japonska

V předešlé části byla představena základní fakta o institucionálních změnách v období Meidži, kde došlo k dramatickým obměnám pravidel lidského jednání napříč téměř všemi aspekty japonské společnosti. Měla daná institucionální revoluce vliv také na vývoj ekonomického produktu? Podívejme se na tabulku 4.1.

Tabulka 4.1: Ekonomický růst Japonska před a v období Meidži

	1700 - 1870	1870 - 1912
reál. HDP (v mil. USD z roku 1990)	z 15 390 na 25 393	z 25 393 na 70 507
nárůst reál. HDP	o 65,0%	o 177,7%
průměrné meziroční tempo růstu	0,3%	2,5%

Zdroj: Maddison (2008), vlastní výpočty

Na první pohled lze výše položenou otázku zodpovědět zcela jasně, vliv na ekonomický růst byl obrovský. Za 170 let izolace Japonska narostl tamní produkt pouze o 65 %, zatímco v období Meidži se v oblasti celkového nárůstu reálného HDP za čtvrtinovou dobu povedlo dosáhnout 2,7krát lepšího výsledku. Ekvivalentním a zároveň i lépe srozumitelným ukazatelem je průměrné meziroční tempo růstu a to nám ukazuje, že v období institucionálních změn dosahovala země více jak 8krát lepších ekonomických výsledků než v období před rokem 1870. Zároveň poznamenejme, že právě průměrné meziroční tempo růstu je zde nejbližším ekvivalentem růstu potenciálního produktu, tedy oním dlouhodobým ekonomickým růstem. Bavíme-li se o vlivu institucionálních faktorů na dlouhodobý ekonomický růst, našli jsme právě příklad zcela ukázkový.

V přílohách je dále k nalezení také dvojice grafů (přílohy č. 5 a 6) ukazujících vývoj reálného HDP respektive tempa růstu reálného HDP za období let 1870 – 1912, kde můžeme například zpozorovat, že ani tolik vyzdvihovanému období osvětlené vlády císaře Macuhita se nevyhnuly ekonomické krize a že cyklický vývoj ekonomiky popisovaný v kapitole 2.1.2 je záležitostí zcela přirozenou i v obdobích dlouhodobého růstu.

Nad rámec cíle této práce lze navíc dodat, že z dat publikovaných Maddisnem (2008) lze vypočítat, že za sledované období 42 let také téměř dvojnásobně vzrostl ukazatel reálného HDP na hlavu, což znamená, že se v žádném případě nejednalo pouze o růst extenzivní.

Na závěr ještě poznamenejme, že éra Meidži vystupuje v této práci v roli zcela klasického případu vlivu institucionálních aspektů na hospodářský růst, a proto jí zde byla věnována širší pozornost. O příkladech následujících se již zmíníme o něco stručněji.

4.2.2 Stolypinské reformy

Podobného příkladu dopadu institucionální reformy na ekonomický vývoj hospodářství, jaký nám poskytuje náhled do období Meidži, se dočkáme také v carském Rusku počátkem 20. století. Svým rozsahem a významem japonské revoluce sice nikterak nedosahuje, avšak i přesto se jedná přesně o ten typ ukázky z dějin světového hospodářství, které tato kapitola studuje. Stěžejní úlohu v této krátké etapě zavádění nových pravidel a prorůstových opatření sehrála postava tehdejšího ruského premiéra Pjotra Stolypina.

Rusko na přelomu 19. a 20. století

I přes nepopíratelný fakt, že, jak uvádí Židek (2007), bylo Rusko již celá staletí považováno za světovou velmoc a to díky své rozloze a počtu obyvatel, ekonomicky, technologicky, stejně tak co se týče vzdělání a gramotnosti, za vyspělými státy značně zaostávalo. Výraznou překážkou většího ekonomického růstu bylo jistě také zastaralé a hospodářské transakce brzdící institucionální prostředí, jež ilustrativně reprezentuje například primitivní feudální systém. Od zrušení nevolnictví již uběhlo mnoho let, přesto přetrvávaly mnohé neefektivní vztahy snižující efektivitu práce, jakým je například tzv. občina. Jedná se o určitou formu společenského vlastnictví, která stále váže rolníky určitým způsobem k feudálům a znemožňuje jim svobodně měnit povolání, prodat přidělenou půdu, či se například odstěhovat z vesnice. O soukromém vlastnictví výrobních prostředků se tak zde rozhodně ještě bavit nemůžeme.

I přes obrovský početní potenciál ruské armády, carská velmoc na samém počátku 20. století opět prohrála válečný konflikt, tentokrát s rozvíjejícím se Japonskem, a to bylo také jednou z příčin revoluce roku 1905. Ta byla sice potlačena, přesto ale právě zde spatřujeme počátek nové institucionální obměny zastaralých polofeudálních vztahů.

Období nových reforem

Nástup Stolypina do čela ruské vlády byl spjat s prvotním úkolem stabilizovat ruskou společnost, která v té době stála na pokraji občanské války. Vždyť jen neúnosný počet politických vražd ruské scény nemá do této chvíle obdobu stejně tak jako rostoucí útoky proti židům či inteligenci (Švankmajer, 1999). Toto násilí se nově dosazenému premiérovi podařilo zastavit pouze za cenu neúprosného diktátu spojené například s užitím vojenských soudů a tisíců rozsudků smrti. Ač za tyto činy často kritizovaný, přiznejme již zde z pohledu pozitivní ekonomie Stolypinovi značnou zásluhu na dalším ekonomickém vývoji Ruska, protože i takto nevybíravé zacházení je pro jakékoli hospodářství stále lepší, než případná a v té době skutečně hrozící občanská válka.

Daleko podstatnějším bodem je pak ale pro tuto kapitolu následně provedená agrární reforma. Pro stále silně zemědělskou zemi mohlo být právě zlepšení neblahého postavení rolníků novým zdrojem potenciálního růstu. Bylo jim tak například umožněno vystoupit z obcí a začít podnikat na bázi soukromého vlastnictví či volně rolnickou půdu nakupovat a prodávat. Vznikaly tak doslova podnikatelské subjekty, které dále najímaly zemědělské dělníky. Stolypinské reformy rovněž odstartovaly nebývalou vnitřní migraci obyvatelstva do odlehlých oblastí s dostatkem volné půdy, což rozšířilo celkový potenciál ruského zemědělství. Významnou prorůstovou institucí bylo rovněž zavedení povinné školní docházky pro děti rolníků. Jen za doby Stolypinovy vlády bylo otevřeno přes 50 000 škol.

Důležité obměny nepostihly jen prvek agrární, ale téměř celou sféru tehdejší legislativy, počínaje změnou volebního zákona ve prospěch vyšších společenských tříd, obměny občanských práv, policie, správy země, sociálních zákonů a mnohých dalších. Postupem času se však carské moci tento revoluční politik znelíbil, jelikož jeho vnitřní ambice se zřejmě již samy staly hrozbou pro vládnoucí rod Romanovců. Také Stolypinovo až příliš nacionalistické smýšlení bylo po dlouhou dobu nežádoucí v mnohých vlivných okrajových provinciích ruského impéria. Vše záhy a „nečekaně“ vyřešil atentát z roku 1911, jenž s předsedou ruské vlády pohřbil také naději na hospodářsky prosperující zemi. Samotné vyšetřování nic nezjistilo, zřejmě proto, že ani nic zjistiti nemělo. Pjotr Stolypin zemřel v souladu s vyšším zájmem, jak výstižně dodává Švankmajer (1999).

Ekonomický růst Ruska

Výše byly představeny základní aspekty tzv. Stolypinovských reforem s důrazem na agrární reformu. Především zavedení soukromého vlastnictví a uvolnění zastaralých feudálních pravidel by měly být těmi institucionálními změnami evokujícími ekonomický vzestup země. Bylo tomu opravdu tak?

Vzhledem k absenci spolehlivých dat se v této ukázce budeme muset obejít bez objektivního hodnocení. Přesto lze velmi přesvědčivě říci, že hospodářský přístup, který praktikoval Pjotr Stolypin, obecně vede k dlouhodobému nárůstu potenciálu ekonomiky, jak ukazují pozdější úspěchy kapitalistického světa, založeném právě na principu soukromého vlastnictví a navyšování lidského kapitálu. I přes zjevný fakt, že ani provedení reformy nemohly ruskému impériu přiblížit se hospodářské úrovni vyspělých zemí západní Evropy a ani po obměně zastaralých pravidel společenského chování se Rusku zcela nepodařilo dostat se z bahna chudoby zaostalého zemědělského státu, shoduje se drtivá většina autorů odborné literatury na vesměs pozitivním vlivu Stolypinových reforem na hospodářský růst země, ať už se jedná o historiky typu Švankmajer (1999), či autory ekonomických publikací, jakými jsou Židek (2007), Cameron (1996) či Olšovský (1978).

Dodejme ještě, samým závěrem, že zmíněná náprava institucí není zcela bezchybná ve vztahu k ekonomickému růstu. Ono totiž přílišné zaměření na agrární aspekty hospodářství může ekonomice po nějakou dobu pomoci, avšak stejně jako mnohé současné rozvojové země bloudí ve věčném kruhu chudoby právě díky úzké specializaci se na zemědělství, tedy oblast produkce s nízkou přidanou hodnotou, tak ani tehdejší ruské carství by nemohlo profitovat věčně jen z vývozu „obilí“. Pravdou však také je, že Pjotr Stolypin měl vizi hospodářského růstu své země jistě daleko širší, než jaký poskytuje pouhý rámec agrární reformy, a zdali by se jeho prorůstový program setkával s úspěchem i nadále, se již nikdo nedozví.

4.2.3 Poválečné Německo, Itálie a Japonsko

Jednou z ukázek vlivu institucionální změny na dlouhodobý ekonomický růst je také hospodářský vývoj tří poražených ekonomik 2. světové války, ke kterým zde řadíme také Itálii, o jejímž „vítězství“ ve válce by se dalo dlouho polemizovat.

Není žádným tajemstvím, že právě Německo, Itálie a Japonsko patřily po prohrané válce dlouho mezi země s nejvyššími přírůstky reálného HDP a zároveň ve všech těchto státech pochopitelně došlo k značným institucionálním obměnám. Je ale nutné v tomto bodě

objektivně poznamenat, že změna pravidel zde zdaleka nebyla jediným zdrojem tak vysokého ekonomického růstu, ba dokonce nejspíš ani faktorem nejvýznamnějším. Do těchto ekonomik totiž po válce proudily také značné finanční prostředky, dary a další různorodá pomoc, proběhly rozsáhlé reformy. Zároveň se tyto země výrazným propadem HDP během prohrané války dostaly do kategorie méně vyspělých států, tudíž musel rapidně vzrůst mezní výnos z kapitálu, a jak ukazují závěry Solowa modelu, je tento faktor akcelerátorem ekonomického růstu. Smyslem následujících odstavců tedy není dokázat, že institucionální aspekty byly jediným původcem hospodářských zázraků těchto států, ale pouze ukázat, že také sehrály významnou roli, a že zde tradičně uváděné důvody nejsou zdaleka důvody jedinými.

Path dependency

Abychom lépe pochopili princip vlivu změny společenských pravidel na ekonomický vývoj těchto poválečných ekonomik, je třeba objasnit jistý pojem institucionálního evolucionismu a tím je tzv. path dependency. Jedná se o jakousi závislost budoucího vývoje na minulých rozhodnutích. Pokud, jak uvádí Mlčoch (2005), se například rozvoj technologie ubírá určitým směrem při rostoucích výnosech, jsou pak veškeré alternativní cesty vývoje jen velmi těžko prosaditelné a to i pokud se jedná o řešení dlouhodobě efektivnější. Jinými slovy, pokud si lidé zvyknou na něco, co funguje, pak jen s obtížemi budou přijímat nové, kolikrát i lepší způsoby. Toto nepružné a iracionální chování je sice lidem přirozené, ale na druhou stranu vytváří značnou brzdu ekonomického růstu. A právě tak citelný společenský šok, jaký představuje prohra ve válečném konfliktu, je podle Jurečky (2011) tím aspektem, který dokáže narušit přílišnou sociální kohezi a osvobodit tak společnost od těchto starých a již dále neefektivních struktur. Až pak teprve mohou být přijímána rozhodnutí podle toho, jak jsou skutečně výhodná a ne v závislosti na dosavadní cestě vývoje.

Uvažovaný předpoklad je tedy takový, že země, které válku prohrály, byly později schopné přijímat obecně lepší a výhodnější rozhodnutí než země vítězné a to prakticky ve všech oblastech společenského života, což zcela logicky povede k vyšší úrovni produkce. Lze však uvést i jiné institucionální faktory podporující ekonomický růst. Je jím například také zákaz zbrojení, týkající se Německa a Japonska. Pokud tyto ekonomiky nemohly vydávat finance na armádu, měly tak daleko více prostředků pro skutečně produktivní a ekonomice prospěšné činnosti, kterými výdaje na zbrojení zcela jistě nejsou. Kupříkladu mohly být peníze, které by jinak spolkla armáda, investovány do infrastruktury, vzdělání, zdravotnictví, podpory podnikání atd. I člověku, který sotva rozezná základní makroekonomické ukazatele, musí být

jasné, že se v tomto případě jedná a institucionální prvek jednoznačně prorůstový. Uved'me stručně ještě několik dalších institucionálních změn jednotlivých zemí.

Německo

Je-li v této souvislosti řeč o Německu, bavíme se zde výhradně o Německé spolkové republice (SRN), nikoli o Sověty ovládané NDR (Německá demokratická republika). Mimo měnovou reformu z roku 1948 a přijetí Marshallova plánu³³ byla původcem následného ekonomického boomu také Erhardova³⁴ hospodářská reforma, jak uvádí Kliková a Kotlán (2006). Jednalo se mimo jiné o celou řadu nových právních úprav, tedy změn institucionálních, které pomohly transformaci ekonomiky a vzniku sociálně tržního hospodářství.

Itálie

Také v Itálii musela nutně proběhnout drastická restrukturalizace právního řádu a to po definitivním zlomení fašistického Mussoliniho režimu, kdy byl následně pochopitelně přijat také Marshallův plán. Na rozdíl od mnohých jiných států tak silně postižených válkou, zde, podle Fasory (2000), zavládla nebyvalá euforie a nadšení pro nové, především západní postupy. Tento vnitřní institucionální aspekt byl také jistě jedním z důležitých předpokladů následného růstu, na kterém se nepochybně dále pozitivně podepsala dohoda mezi odbojovými skupinami soupeřícími o moc a s tím spojené zklidnění a sjednocení rozhádané italské společnosti.

Japonsko

Specifika norem vzájemného chování zaměstnanců a zaměstnavatelů, jako jsou pracovitost, loajalita, uznávání autorit, jsou bezesporu významným institucionálním prorůstovým aspektem po celou historii japonské ekonomiky. Mimo to se však po válce přidává také opětovné přejímání technologií, postupů a také institucí ze západního světa, především z USA, dodává Židek (2006). Dochází tak k podobnému jevu jako v období Meidži, kdy takzvaná amerikanizace, tedy přejímání společenských pravidel západu byla jedním z prvotních příčin následného růstu ekonomického potenciálu země.

³³ Plán USA na pomoc poválečně zničené Evropě v podobě finanční prostředků, ale především majetkových darů. Zajímavostí zůstává, že tato pomoc nebyla zdaleka nabídnuta všem státům, zatímco podstatnou její část obdržel původní agresor, tedy Německo.

³⁴ Ludwig Erhard, významný německý ekonom a spolkový ministr hospodářství.

Ekonomický růst Německa, Itálie a Japonska

V předchozím textu byly popsány nejvýznamnější institucionální aspekty, jež by měly posléze pozitivně ovlivnit ekonomický růst poražených zemí 2. světové války. Bylo zde uvedeno vícero obměn pravidel, přičemž ale speciální důraz je v této ukázce kladen na dopady osvobození se od vlivu path dependency. Jak již bylo naznačeno, všechny tři tyto ekonomiky skutečně také v poválečném období prožívaly značný nárůst ekonomické síly, ilustrací k tomu jest tabulka 4.2.

Tabulka 4.2: Ekonomický růst Německa, Itálie a Japonska před a po 2. světové válce

	1908 - 1938			1946 - 1976		
	Německo	Itálie	Japonsko	Německo	Itálie	Japonsko
reálné HDP (v mil. USD z roku 1990)	z 199 122 na 342 351	z 82 149 na 143 981	z 63 628 na 176 051	z 143 381 na 993 132	z 114 422 na 635 737	z 111 492 na 1 315 966
nárůst reálného HDP	o 71,9%	o 75,3%	o 177,8%	o 592,7%	o 455,6%	o 1 080,3%
průměrné meziroční tempo růstu	1,8%	1,9%	3,5%	6,7%	5,9%	8,6%

Zdroj: Maddison (2008), vlastní výpočty

Na první pohled je patrné, že rozdíl v dlouhodobé ekonomické výkonnosti v období před a po 2. světové válce je zcela signifikantní. Všechny tři země dosahovaly v druhém sledovaném období dvou až třinásobku průměrného ročního přírůstku reálného HDP oproti hodnotám z období let 1908 až 1938. Logicky pak také celkové nárůstky produkce za sledovanou dobu poválečné éry jsou několikanásobně vyšší, než jak tomu bylo v prvním, stejně dlouhém, sledovaném období. Nejvyšší absolutní dlouhodobé výkonnosti pak po 2. světové válce dosahuje Japonsko, kdy za 30 let zvětšilo svůj ekonomický výstup více jak 10krát s průměrným meziročním tempem růstu, které nemá daleko k dvouciferné hodnotě.

Pozitivní vliv výše popsaných institucí na ekonomický růst je zde zcela patrný, avšak pro korektnost uveďme některá další důležitá fakta. Je to jednak jasný a výše uvedený předpoklad působení dalších růstových faktorů, ale také asimilace dějů v obou sledovaných obdobích. Byl zde logicky nastaven stejně dlouhý sledovaný úsek, avšak děje, které se v nich odehrávaly na světové či národní scéně, jsou odlišné a mohou výrazně ovlivnit celkový výsledek měření. Je to například existence Velké hospodářské krize či 1. světové války v období prvním. Proto také byla vybrána delší časová perioda, než bylo nutné, ne však dlouhá příliš, aby tak neznehodnotila přímé dopady války. Tímto lze vliv uvedené asimilace dějů zmírnit, nikoliv

však eliminovat. Zdůrazníme proto na závěr, že se stále jedná pouze o ukázkou a ne o formální důkaz vlivu institucionálních faktorů na ekonomický růst, byť se již na první pohled zdá značně nepravděpodobné, že to, že hospodářské zázraky prožívaly právě poražené ekonomiky, je pouhou náhodou.

4.2.4 Reálný socialismus v Československu

Po dosavadních příkladech institucionální změny prospěšné dlouhodobému vývoji ekonomické produkce si nyní ukažme také to, jak může nevhodně nastavený rámec pravidel podkopat základní pilíře ekonomického růstu a to na příkladu zavádění některých principů centrálně řízené ekonomiky v Československu. Pochopitelně se jednalo o rozsáhlé změny celého řízení hospodářství a jen stěží zde můžeme exaktně izolovat vliv pouze institucionálních změn. Ukážeme si však, že mimo jiné i takovéto změny nastaly a že spolu s tímto krokem nastala postupem času i změna v ekonomických výstupech země.

Nelze však tuto ukázkou v žádném smyslu chápat jako podrobný popis nástupu reálného socialismu či obecnou kritiku komunistických idejí, ba pouze jako stručné a objektivní hodnocení vlivu institucionální koncepce společnosti podle Karla Marxe a Bedřicha Engelse³⁵ na jednu z makroekonomických veličin státu.

Institucionální principy reálného socialismu

Jak již bylo zmíněno v kapitole 3.1.1, je samotná existence transakčních nákladů brzdou ekonomického růstu a jejich eliminace či alespoň snížení by logicky vedlo k nárůstu hospodářské produkce. Původní ekonomické myšlenky zakladatelů komunistické ideje byly vesměs prorůstové, tedy zcela eliminovat zdroj transakčních nákladů, jež pro ně představovaly neúnosnou zátěž, spojenou s fungováním trhu. Cílem pak proto bylo odstranit instituci soukromého vlastnictví, zrušit trh a zajistit organizaci celospolečenské výroby z jediného centra. Nahrazení trhu plánem mělo vést k efektivnější alokaci zdrojů za pomoci realizace principu celospolečenského vlastnictví.

I v Československé republice, jakožto i v mnoha jiných státech střední a východní Evropy, se po 2. světové válce začal postupně realizovat společenský systém socialismu, především od revolučního roku 1948. Ještě než Stalin a Gottwald zavřeli oči naposled, tedy v roce 1953,

³⁵ Autoři původního komunistického manifestu z revolučního roku 1848. Již tehdy tak byly položeny základy ideálního socialistického systému, jenž se později vyvinul do své reálné podoby. Reálný socialismus tak představuje výsledek pozdější „nepovedené“ aplikace idealistických myšlenek ve skutečném společensko-ekonomickém systému.

byla většina kapitalistických institucí zničena a nahrazena socialistickým pojetím vlastnických práv, organizační struktury ekonomiky, absolutní role státu jakožto i principu centrálně řízených dodavatelsko-odběratelských vztahů.

Od původních utopistických představ se však praktiky reálného socialismu v Československu³⁶ výrazně lišily. Celospolečenská koordinace překvapivě nenastala, naopak docházelo k anarchii, chaosu a rozvratu, jak píše Mlčoch (2005), kdy ani základní paradigma, tedy úplná likvidace trhu, nebylo naplněno. Strach ze ztráty politické moci tlačil tvůrce formálních institucí stále více od původních myšlenek marxismu. Zaváděný rámec pravidel tak skrze zdánlivou rovnost v přístupu k výrobním prostředkům především pouze omezoval ekonomickou subjektivitu, iniciativní chování a motivaci dále rozvíjet a inovovat, už jen samotná pre-orientace na východní, zcela na kvalitu nenáročné trhy, nepředstavovala prakticky žádnou potřebu zdokonalení výrobních postupů a kvality výrobků. Obecně demotivující pravidla typu odměňování za provedenou práci, kdy reálná mzda nebyla prakticky závislá na množství a kvalitě vykonané činnosti, mizivé vyhlídky zisku případných investorů, zavádění monopolů, to všechno a mnohé další bylo institucionálním rámcem podkopávajícím prakticky všechny pilíře ekonomického růstu, ať už se jedná o faktor práce, kapitálu či toho nejnervnějšího, technologického pokroku.

Dodejme ještě, jak poukazuje Jurečka (2011), že omezená racionalita v oblastech lidského poznání a přílišná rozptýlenost informací už v samém principu prakticky znemožňuje to, aby celý systém zcela absolutně řídilo efektivním způsobem pouze jedno centrum, například stát. Navíc je neblahý dopad principu společného vlastnictví na ekonomický vývoj předurčen už principem tzv. tragédie obecných pastvin, která říká, že díky téměř nulovým mezním nákladům na využití majetku ve společném vlastnictví bude tento statek zneužíván a velmi rychle zničen.

Ekonomický růst Československa

Předchozí text nastínil základní institucionální aspekty režimu pod diktátem KSČ³⁷ a s nimi také negativní výhled na dlouhodobý vývoj reálného HDP. Byl reálný socialismus skutečně překážkou růstu ekonomického potenciálu, nebo měli původní tvůrci marxistických myšlenek pravdu a posun k celospolečenskému systému společného vlastnictví vede opravdu k lepší

³⁶ Nejen v Československu, utopistického pojetí socialismu nebylo dosaženo nikdy a nikde.

³⁷ Komunistická strana Československa, silně ovlivněna politickým děním v Sovětském svazu.

alokaci zdrojů, jež by se nutně musela projevit také v růstu potenciálního HDP? Jak už to tak bývá, odpověď není zcela jednoznačná.

Jednoznačný je ovšem fakt, že během doby reálného socialismu v Československu došlo k výraznému zpomalení ekonomického růstu. Zatímco ještě na konci 40. let byla ekonomická vyspělost země srovnatelná se státy západní Evropy, v roce 1990 se československá ekonomika dívala na vyspělé evropské státy již z poměrně velké vzdálenosti. Tato teze sice není vždy mezi autory odborné literatury přijímána jako obecná pravda, avšak přesto se v tomto smyslu vyjadřuje většina relevantních ekonomů, nejen Židek (2007). Ten navíc dodává, že k výraznějšímu zpomalení ekonomického růstu až stagnaci došlo teprve při nedostatku nových zdrojů v 80. letech, čímž jednoznačně předpokládá dominanci extenzivního prvku v oblasti hospodářského růstu. Lze tedy konstatovat, že v krátkodobém horizontu bylo toto direktivní hospodářství schopno vytvářet relativně dostatečný ekonomický výstup, avšak pouze za cenu drancování zdrojů a v dlouhodobém kontextu tak bylo odsouzeno k úpadku.

Zdůrazněme na závěr, že cílem této ukázky nebylo subjektivně hodnotit správnost tehdejšího socialistického režimu a ani výše uvedený závěr o negativním vlivu institucí direktivního plánování na hospodářský růst není v žádném smyslu konstatováním jakési výhry kapitalismu nad socialismem. Byl zde vyňat a analyzován pouze jeden povrchní aspekt ekonomické reality, nic víc. Navíc je vhodné mít na paměti, že politický vývoj poválečného Československa a tedy i realizace na ní závislého institucionálního rámce měly k původním myšlenkám Marxe a Engliše velmi daleko, proto už z principu zde nemůže být o porovnání vhodnosti zavedení originálních socialistických institucí s pravidly kapitalismu vůbec řeč.

4.2.5 Novodobá Čína

Příkladem vlivu institucí a jejich změny na ekonomický růst může být také postupné uvolnění striktních pravidel totalitního režimu v Číně na konci 70. let 20. století a následný pragmatismus, se kterým země posléze vystupovala jak na domácí, tak na mezinárodní ekonomické scéně. Velmi vysoká tempa růstu dlouho zanedbávané ekonomiky s obrovským růstovým potenciálem nejsou samy o sobě žádným překvapením, ukažme si však, že k jejich nastartování bylo mimo jiné potřeba také změny institucionální.

Poválečná ekonomika

Po vyhrané občanské válce v roce 1949 praktikovala komunistická strana v Číně podobné zásahy do ekonomiky, jakožto bylo typické pro většinu poválečných států ovlivněných politikou Sovětského svazu. Dochází tedy k centralizaci ekonomiky, postupnému vytlačování soukromého vlastnictví a také již zcela klasické izolaci od kapitalistického světa. A právě i role zaváděných pravidel zde sehrála svou úlohu, byť už jak demonstruje Židek (2007), právě v době, kdy bylo potřeba zavádět nové technologie, byly zakázány zahraniční kontakty a když bylo potřeba stanovit jasné instituce vlastnictví, proběhly namísto toho svévolné konfiskace.

I přes počáteční růstové tendence začala čínská ekonomika výrazně zaostávat za svým potenciálem, a tak Mao Ce-tung, vůdce komunistické strany, rozhodl o aplikaci politiky šokového řešení ekonomických problémů s cílem dohnat vyspělé státy. Měly být například narychlo vytvořené naprosto soběstačné vesnice, zcela zrušeno soukromé vlastnictví, zavedena pracovní povinnost a další. Poté, co byly na počátku 60. let odhaleny katastrofální důsledky dopadu těchto ukvapených reforem na ekonomickou výkonnost země, kdy namísto růstu došlo k trvalému propadu úrovně produkce, se postupně opět uvolňují pravidla ekonomického jednání a s tím dochází opět i k oživení čínského hospodářství.

Reformní politika po roce 1978

Zlomovým rokem pro vývoj potenciálního HDP Číny je až rok 1978, kdy je oficiálně vyhlášen program ekonomických reforem, které nezbytně doprovázela i změna institucionální. Obměna přístupu k hospodářské politice se měla týkat především 4 oblastí a to modernizace průmyslu, zemědělství, vědy a techniky a armády. Číňané se rovněž poučili z chyb Mao Ce-tunga a tentokrát přikročili ke gradualistickému řešení, kdy základem jsou ekonomické experimenty, od kterých je následně upuštěno, pokud se neosvědčí. A právě tímto způsobem „pokus-omyl“ realizovaným ve stabilním prostředí komunistické diktatury bylo následně dlouhodobě dosahováno velmi vysokých temp ekonomického růstu.

Bylo vytvořeno zajímavé a svou podstatou zcela jedinečné prostředí kombinující hospodářskou diktaturu centrálně plánované ekonomiky s principy tržního systému kapitalistického světa. Důležitou roli zde mimo jiné sehrála také změna institucionálního rámce. Bylo například postupně upuštěno od pravidel striktní kontroly cen a i v prostředí komunistického režimu se tak začal objevovat prvek ve své podstatě zcela kapitalistický, tedy cena vytvořená pouze trhem samotným. Měnila se vlastnická struktura. Sice zpočátku ještě

nedocházelo ke klasickým privatizacím, avšak vědomí neefektivnosti některých typů státních podniků donutilo čínské komunisty k ryze pragmatickému řešení situace, a tudíž opětovnému povolení soukromého podnikání a privátního vlastnictví obecně, které časem nabylo dokonce ústavních záruk. Na přelomu milénia dochází konečně také k samotné privatizaci státních podniků a spolu s faktem, že například bankovní sektor byl již dlouhá léta nucen užívat čistě tržních instrumentů, se v této době o absolutním hospodářském diktátu státu nedá vůbec mluvit. Byla dále například liberalizována pravidla zahraničního obchodu, umožněno materiální odměňování, snadnější propouštění či stěhovat se zpět do měst (Židek, 2007). Celý rámec formálních institucí tedy zažíval postupnou renovaci a to ve smyslu uvolnění mnohých, do té doby velmi striktních pravidel. To se záhy projevilo lepší synchronizací legislativy s institucemi vnitřními, což je také základním předpokladem dlouhodobé stabilní výkonnosti.

Ekonomický růst Číny

Bylo již jasně řečeno, že výše popsané změny hospodářského a také institucionálního přístupu v čínské společnosti započaly éru dlouhodobého ekonomického vzestupu země. Jak vysokých hodnot růstu reálného HDP Čína od reformního snažení dosahovala v porovnání s obdobím minulým, nám pak ukáže tabulka 4.3.

Tabulka 4.3: Ekonomický růst Číny před a po roce 1978

	1950 - 1977	1977 - 2003
reálné HDP (v mil. USD z roku 1990)	z 244 985 na 843 097	z 843 097 na 6 187 983
růst reálného HDP	o 244,1%	634,0%
průměrné meziroční tempo růstu	4,7%	8,0%

Zdroj: Maddison (2008), vlastní výpočty

Je i zde zcela patrné, že reformní snažení Čínské lidové republiky neslo své ovoce. Byla to právě také výše popsaná institucionální změna, která napomohla lepší alokaci zdrojů a vedla tak v konečném důsledku k téměř zdvojnásobení průměrného meziročního přírůstku ekonomického výstupu a to v dlouhodobém horizontu 27, respektive 26 let. Poměrně vysoké hodnoty růstu potenciálního produktu již v předreformním období lze snadno vysvětlit silnou a dlouhodobou zanedbaností čínské ekonomiky a také faktem, že právě již po válce se naplno rozbíhala tolik potřebná industrializace³⁸. Důležitým bodem pro nás ale je fakt, že dokud nezapočaly také základní změny institucionální, byl ekonomický růst stále znatelně pod svými

³⁸ Se zpožděním téměř 200 let za západní Evropou.

možnostmi. Změna pravidel a omezení zde tak sehrála roli nutné podmínky k nastartování cesty efektivnějšího využití skrytých zdrojů ekonomického růstu.

Mimo hlavní cíl této práce zmiňme ještě tezi, že právě tento konkrétní typ institucionální proměny, který proběhl v Číně, je zřejmě také nezbytným aspektem při vytváření, mnohými ekonomy tak často proklínané, prosperující nedemokratické ekonomiky. Tento příklad je totiž zároveň také ukázkou toho, že demokracie není nutnou podmínkou vysokého ekonomického růstu. Nabízí se pak logicky otázka. Co umožňuje diktatuře vykazovat takto dobré hospodářské výsledky? Vhodně nastavené institucionální prostředí pak může být jednou z odpovědí.

4.3 Vyhodnocení

Tato kapitola není základním teoretickým popisem působení institucí na růst potenciálního produktu, nýbrž pouze jakýmsi nástrojem, skrze který mělo být zcela signifikantně demonstrováno, že teoretické předpoklady, předložené v kapitole 3.1, jsou v souladu s realitou. Bylo tak činěno na pěti konkrétních příkladech, jež tvoří objektivní náhled do historie světového hospodářství.

Uvědomme si v tomto bodě, že na první pohled nahodilá selekce daných ukázek je zcela záměrná, protože jak již bylo řečeno dříve, cílem této kapitoly není odhalit, že institucionální aspekty sehrály roli v závislosti na konkrétních specifických podmínkách, řekněme zeměpisných, kulturních, časových, atd., nýbrž ukázat, že pravidla společenských interakcí dokáží ovlivnit dlouhodobý růst HDP kdykoli a kdekoli. Tím, co by po přečtení této kapitoly mělo utkvět v našich myslích, by tak měla být obecná myšlenka, že na institucích záleží a vždy také záleželo.

Ve všech uvedených ukázkách došlo ke změně institucionálního rámce, a to nejen pravidel formálních, načež následovala predikovaná změna v dlouhodobém vývoji ekonomického produktu. Toto považujeme za fakt, jenž ve velké míře potvrzuje předpoklad, který tato práce ve svém úvodu stanovila a poté též podrobně teoreticky popsala, tedy predikci regrese mezi ekonomickým růstem a institucionálním prostředím. Přinejmenším zde bylo totiž ukázáno, že v dějinách lidstva se již nejednou stalo, že změně vývoje hospodářské produkce předcházela také obměna stanovených společenských pravidel.

Znovu a naposled zde uveďme, že není v silách této práce předložit formální důkaz, ani nijak exaktně selektovat účinek faktorů institucionálních od dalších aspektů, které mohly

hospodářský vývoj ovlivnit. Naopak na rovinu konstatujeme, že ve všech uvedených příkladech sehrály významnou roli i prvky odlišné, někdy i roli daleko významnější. Přesto zcela nepochybně ale není pouhou náhodou, že se všech těchto případech, a to v očekávané závislosti, objevila také změna institucionální.

5 Závěr

Byla zde nastíněna problematika současného pojetí potenciálního růstu pohledem ekonomie hlavního proudu, objasněny elementární teze institucionálního vnímání ekonomického světa a zároveň byl popsán průmět těchto dvou teoretických oblastí, jakožto možné řešení nesrovnalostí závěrů současných růstových teorií se skutečným vývojem světových ekonomik, doplněný o názorné ukázky institucionálního vlivu.

Motivem ke vzniku této práce byla právě popsaná a zcela evidentní mezera v našich znalostech dlouhodobého vývoje ekonomiky, jež de facto představuje „něčí selhání“ při pokusu o vytvoření komplexní a úplné růstové teorie, a to právě selhání růstových teoretiků, kteří stanuli na poli poznání. Mějme však na paměti, že smyslem tohoto textu v žádném případě není obecná kritika těchto nedostatků, stejně tak nebylo cílem této práce vyvrátit stávající růstové teorie ani vytvořit nový, komplexní model ekonomického růstu, který by v sobě zahrnoval také vliv institucí, nýbrž pouze ověřit předpoklad o vlivu institucionálních faktorů na dlouhodobý ekonomický růst, a tím také poukázat na možné nedostatky mainstreamové ekonomie v jednom ze zásadních bodů poznání ekonomického dění. Tím nedostatkem je právě dosavadní ignorace institucionálních faktorů, které, jak jsme si ukázali, mohou přesto hrát velmi významnou roli a ve výsledku výrazně ovlivnit změnu potenciálního produktu.

Můžeme v tomto bodě konstatovat, že cíl této práce byl naplněn, a to ověřením předpokladu, jenž symbolizuje už název studie. Nyní již lze s klidem na duši říci, že institucionální faktory mají vliv na dlouhodobý ekonomický růst.

Uvědomme si rovněž, že tato práce se, přes veškerý svůj potenciál v oblasti praktického využití nových znalostí, pořád pohybuje pouze v rámci jakéhosi základního teoretického výzkumu. Primárním jsou zde tedy nové vědomosti jako takové, rozšíření hranic našeho poznání o fungování světa. Interpretace těchto poznatků v oblasti věcného užití, například vyvození doporučení pro tvůrce hospodářské politiky, je pak záležitostí jistě nesmírně důležitou, ale není, jak je zde zdůrazněno, v kompetenci této studie. Přesto jsme mohli v textu mnohdy nalézt mírné odbočky, které se touto oblastí stručně zabývaly, například hovoříme-li o primárním vlivu interních institucí a nutnosti jejich zohledňování při tvorbě legislativy. Vraťme se však k závěru, pro tuto práci zcela nejdůležitějšímu.

Pokud totiž lze přijmout za fakt, že teorie růstu se neobejde bez zahrnutí institucionálního prostředí, je pak nezbytně nutné dále pátrat po modelu, jenž by tyto požadavky splňoval. Avšak ještě předtím, než bude moci být tato teorie utvořena, je potřeba překonat překážku, která tomuto kroku zřejmě už dlouhou dobu brání, tedy přesně matematicky popsat samotné instituce. To jest také tím hlavním, k čemu tato práce vybízí a zároveň nesmírnou výzvou pro budoucí ekonomické bádání.

Tak či tak, ani případné vytvoření modelu ekonomického růstu zahrnujícího institucionální prvek by nezaručilo, že se bude jednat o teorii již zcela přesnou a úplnou. Nelze vyloučit, že existují i další růstové faktory dosud přehlížené, chyby modelu dosavadního, či snad i pochybnosti nad jeho samotnou použitelností při tvorbě teorie nové. Zdali by pak hledaná teorie růstu byla úplným popisem části ekonomického světa, či pouze dalším zpřesněním dosavadních pokusů o vyslovení obecných principů tak ponechávám k zamyšlení čtenářům svým.

Seznam použité literatury

1. ACEMOGLU, Daron, 2009. *Introduction to modern economic growth*. Princeton: Princeton University Press, ISBN 978-0-691-13292-1.
2. BECKER, Gary Stanley, 1978. *The economic approach to human behavior*. Chicago: University of Chicago Press, ISBN 978-022-6041-124.
3. CAMERON, Rondo, 1996. *Stručné ekonomické dějiny světa: Od doby kamenné do současnosti*. 1.vyd. Praha: Victoria Publishing, ISBN 8085865211.
4. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, 2010. *Nejistoty ohledně výpočtu potenciálního produktu* [online]. [cit. 2012-12-28] Dostupné z [www: <http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/zpravy_o_inflaci/2010/2010_I/boxy_a_prilohy/zoi_I_2010_box_II.html>](http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/zpravy_o_inflaci/2010/2010_I/boxy_a_prilohy/zoi_I_2010_box_II.html)
5. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2012. *Hrubý domácí produkt (HDP)* [online]. [cit. 2012-12-28] Dostupné z [www: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hruby_domaci_produk_t_\(hdp\)>](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hruby_domaci_produk_t_(hdp)>)
6. FASORA, Lukáš, 2000. *Dějiny Itálie po roce 1945*. Brno: CERM, Item, ISBN 80-720-4182-7.
7. FILIPOVÁ, Lenka, 2012. *Předmět: Ekonomický rozvoj B. Přednášky*. Ak. rok 2012/2013. zimní semestr.
8. FRAIT, Jan a Roman ZEDNÍČEK, 1997. *Makroekonomie*. Vyd. 2. Ostrava: Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava, ISBN 80-707-8296-X.
9. HOLMAN, Robert, 1999. *Ekonomie*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, ISBN 80-717-9255-1.
10. HOLMAN, Robert, 2001. *Dějiny ekonomického myšlení*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, ISBN 80-717-9631-X.
11. HOLMAN, Robert, 2004. *Makroekonomie: středně pokročilý kurz*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, ISBN 80-717-9764-2.
12. JUREČKA, Václav, 2011. *Předmět: Institucionální ekonomie*. Přednášky. Ak. rok 2011/2012. zimní semestr.

13. KLIKOVÁ, Christiana a Igor KOTLÁN, 2006. *Hospodářská politika: teorie a praxe*. 2. Vyd. Ostrava: SOKRATES, ISB 80-86572-37-4
14. KLUSON, Václav, 2004. *Instituce a odpovědnost: k filozofii ekonomické vědy*. 1. vyd. Praha: Karolinum, ISBN 80-246-0722-0.
15. LIŠKA, Václav, 2002. *Makroekonomie*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, ISBN 80-864-1927-4.
16. LIŠKA, Václav, 2011. *Institucionální ekonomie*. Příbram: PBtisk Příbram, ISBN 978-80-7431-051-5
17. MADDISON, Angus, 2008. *Historical Statistics for the World Economy: 1-2003 AD*. [online]. 2008 [cit. 2013-04-01]. Dostupné z www: <http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_09-2008.xls>.
18. MLČOCH, Lubomír, 2005. *Institucionální ekonomie*. Vyd. 2. Praha: Univerzita Karlova, ISBN 80-246-1029-9.
19. OLŠOVSKÝ, Rudolf, 1978. *Stručné dějiny světového hospodářství*. 1. vyd. Praha: Státní pedagogické nakladatelství.
20. REISCHAUER, Edwin O. a Albert M. CRAIG, 2000. *Dějiny Japonska*. 1. vyd. Brno: Nakladatelství Lidové noviny, ISBN 80-710-6391-6.
21. SOTO, Hernando de, 2007. *Mystérium kapitálu: proč kapitalismus triumfuje na Západě a selhává všude jinde na světě*. 1. vyd. Praha: Rybka Publishers, ISBN 978-80-87067-20-7.
22. SVĚTOVÁ BANKA, 2012. *Worldwide Governance indicators* [online]. [cit. 2012-12-28] Dostupné z www: <<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>>
23. ŠAROCH Stanislav a Milan ŽÁK, 2004. *Česká ekonomika a ekonomická teorie*. Vyd. 1. Praha: Academia, ISBN 80-200-1129-3.
24. ŠVANKMAJER, Milan, 1999. *Dějiny Ruska*. 1. vyd. Brno: Nakladatelství Lidové noviny, ISBN 80-710-6183-2.
25. VARADZIN, František, 2004. *Ekonomický rozvoj a růst*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, ISBN 80-864-1961-4.

26. VLČEK, Josef, 2003. *Ekonomie a ekonomika*. Vyd. 2. Praha: ASPI, ISBN 80-86395-46-4.
27. VOIGT, Stefan, 2008. *Institucionální ekonomie*. Praha: Liberální institut, ISBN 978-80-87197-13-4 (ALFA NAKLADATELSTVÍ).
28. ŽÁK, Milan a Petr VYMĚTAL, 2005. *Vývoj institucí a ekonomická výkonnost* [online]. [cit. 2013-03-03] Dostupné z www: <http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/working-paper/gf_WPNo3.pdf>
29. ŽÍDEK, Libor, 2007. *Dějiny světového hospodářství*. Plzeň: Aleš Čeněk, ISBN 978-807-3800-352.

Seznam zkratek


ČSÚ	Český statistický úřad
GM	Governance Matters
HDI	Human Development Index (Index lidského rozvoje)
HDP (GDP)	Hrubý domácí produkt (Gross domestic product)
HNP	Hrubý národní produkt
KSČ	Komunistická strana Československa
NDR	Německá demokratická republika
NEW	Net Economic Welfare (Čistý ekonomický blahobyť)
NFP	Net Foregin Payments (Čisté platby do zahraničí)
SRN	Spolková republika Německo
USA	United States of America (Spojené státy americké)
USD	United States dollar (americký dolar)

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 7. 5. 2013


.....
Ondřej Badura